

№6 (44) 2015

# ГОРОД мастеров

Корпоративный журнал ГК «Alina». Выходит с 24 мая 2005 года

 **Alina**  
ГРУППА КОМПАНИЙ



**ОРИЕНТИР**  
на прямые продажи!

Бишкектен,  
махаббатпен!

Новое лицо Сказки!

Конкурс детского рисунка:  
**Мои родители –**  
**АЛИНОВЦЫ!**

# AlinEX

## – выбор профессионалов! – кәсіпқойлар таңдауы!

Уважаемые знатоки строительно-отделочной отрасли, профессионалы и ценители продукции бренда AlinEX!

«—————••—————»

**Мы рады поделиться доброй новостью: AlinEX вновь продемонстрировал высокий профессионализм и прекрасное качество, заслужив высокую оценку и получив почетную грамоту за участие в конкурсе-выставке «Лучший товар Казахстана».**

«—————••—————»

Напомним, что ежегодный конкурс «Лучший товар Казахстана» ставит себе целью содействовать насыщению рынка Казахстана высококачественной и конкурентоспособной отечественной продукцией!

Также среди задач конкурса:

1. Активизация деятельности физических и юридических лиц, направленной на повышение качества отечественной продукции;

2. Создание предпосылок и содействие широкому внедрению современных методов управления и обеспечения качества на основе отечественных и международных стандартов;

3. Привлечение внимания промышленных, коммерческих и общественных организаций к необходимости решения проблем качества;

4. Популяризация идеи качества среди населения.

Бренд AlinEX – уверенный законодатель строительно-отделочного сегмента рынка и гарант безупречного качества продукции. AlinEX традиционно заслуживает

самых высоких оценок, и действительно всецело отвечает идее популяризации борьбы за самое высокое качество для казахстанцев.

Как лидер отрасли, AlinEX уже получал немало престижных наград на самых различных выставках и конкурсах как в Казахстане, так и на международном уровне. В его копилке только за прошлый год – серебро в выставке «Лучший товар Казахстана», и первое место в крупнейшей выставке-форуме «Строительство-2014», в которой приняли участие 120 компаний из 17 городов России, Белоруссии и Казахстана. В своей номинации бренд был безоговорочным лидером, и получил Золотую Медаль и Диплом I степени за «Инновации в строительстве».

Күрметті құрылыс-әрлеу саласының білгірлері, кәсіпқойлар мен AlinEX брендінің өнімдерін бағалаушылар!

«—————••—————»

**Біз жақсы жаңалықпен бөлісуге қуаныштымыз: AlinEX «Қазақстанның үздік тауары» конкурс-көрмесіне қатысқандығы үшін құрмет грамотасына ие болып, қайтадан жоғары кәсіпқойлық пен тамаша сапаны көрсетті және жоғары баға алды.**

«—————••—————»

Естеріңізге сала кетейік, жыл сайынғы «Қазақстанның үздік тауары» конкурсының мақсаты – Қазақстанның нарығын жоғары

сапалы және бәсекеге қабілетті өнімдермен қанықтыруға жағдай жасау!

Сондай-ақ конкурс міндеттерінің арасында мыналар болды:

1. Отандық өнімнің сапасын арттыруға бағытталған жеке және заңды тұлғалардың қызметін белсендендіру;

2. Отандық және халықаралық стандарттар негізінде сапаны басқару және қамтамасыз етудің заманауи әдістерін кеңінен енгізу үшін алғышарттар жасау және жәрдемдесу;

3. Өнеркәсіптік, коммерциялық және қоғамдық ұйымдардың назарын сапа проблемаларын шешу қажеттілігіне аудару;

4. Тұрғындар арасында сапа идеясын тарату.

AlinEX бренді – нарықтың құрылыс-әрлеу сегментінің сенімді заң шығарушысы мен өнімнің мінсіз сапасының кепілі. AlinEX дәстүрлі түрде ең жоғары бағаларға ие, және шын мәнінде қазақстандықтар үшін ең жоғары сапа үшін күресті дәріптеу идеясына толығымен сай келеді.

Сала үздігі ретінде AlinEX Қазақстанда, сондай-ақ халықаралық деңгейде түрлі көрмелер мен конкурстарда көптеген беделді марапаттарға ие болған. Оның қоржынында тек қана өткен жыл үшін – «Қазақстанның үздік тауары» көрмесінде алған күміс жүлде, және Ресей, Белоруссия және Қазақстанның 17 қаласынан 120 компания қатысқан «Құрылыс-2014» атты аса ірі көрме-форумындағы бірінші орын. Өз номинациясында бренд даусыз үздік болды, және Алтын Медаль мен «Құрылыстағы инновациялар» үшін I дәрежелі Диплом алды. ■

**Материал подготовила  
Майя Леонова,  
Начальник Отдела  
креатива и РОС**

# СОДЕРЖАНИЕ

**АКТУАЛЬНО** стр. 2

Миссия и видение,  
цели и ценности, задачи



**МАСТЕРСКАЯ БРЕНДОВ** стр. 4

Alinamarket  
ЗАЖИГАЕТ ЗВЕЗДЫ!

**ПЕРСОНА** стр. 5

РЕКЛАМА – МАМА или  
Не ждать, а делать!

**МАСТЕРСКАЯ БРЕНДОВ** стр. 6

Alina Paint: время  
меняться к лучшему

**АКТУАЛЬНО** стр. 7

ПЕРЕДОВИКИ  
ПРОИЗВОДСТВА  
по-Алиновски

**МАСТЕРСКАЯ БРЕНДОВ** стр. 8

DOMSAD:  
время - деньги



**МАСТЕРСКАЯ БРЕНДОВ** стр. 9

Формирование  
позитивного имиджа  
компании через SMM

**МАСТЕРСКАЯ БРЕНДОВ** стр. 10

Новая «Сказка»  
в новом году

**АКТУАЛЬНО** стр. 12

СДЕЛАЙТЕ МНЕ КРАСИВО  
или  
ХОРОШЕЕ ТЗ = ЖИВОЕ ТЗ

**МАСТЕРСКАЯ БРЕНДОВ** стр. 14

Славному бренду –  
долгих славных лет!



**ПЕРСОНА** стр. 20

Так держать, Алматы!

**АДАМ** стр. 21

Осы жолдан тайма,  
Алматы!

**МЕНЕДЖЕР КОДЕКСІ  
КОДЕКС МЕНЕДЖЕРА** стр. 22

Кеңестердегі топтық  
жұмыс ережелері.  
Правила групповой  
работы на совещаниях.

**БРЕНДТЕР ШЕБЕРХАНАСЫ** стр. 26

Alinamarket  
Жұлдыздарды жағады!

**АДАМ** стр. 27

ЖАРНАМА-АНА немесе  
Күтпей, іс жасау!

**БРЕНДТЕР ШЕБЕРХАНАСЫ** стр. 28

Alina paint: Үздіктер  
қатарынан көрінетін  
уақыт келді

**МАҢЫЗДЫ** стр. 29

Ерғазы Сасаев: Өндірісте  
маусымаралық демалыс  
деген жоқ

**БРЕНДТЕР ШЕБЕРХАНАСЫ** стр. 30

DOMSAD:  
УАҚЫТ - АҚША

**БРЕНДТЕР ШЕБЕРХАНАСЫ** стр. 31

SMM арқылы  
компанияның позитивті  
имиджін қалыптастыру



**БРЕНДТЕР ШЕБЕРХАНАСЫ** стр. 32

Ертегі туралы ертегі

**МАҢЫЗДЫ** стр. 34

МАҒАН ӘДЕМІ  
ЖАСАҢЫЗШЫ немесе  
ЖАҚСЫ ТТ= БЕЙНЕЛІ ТТ

**БРЕНДТЕР ШЕБЕРХАНАСЫ** стр. 36

Даңқты брендке –  
даңқты ұзақ жыл!

# ЦИФРОВОЙ MaraPhone



**Настоящие профессионалы выбирают AlinEX за безупречное качество, и, конечно, за умение всегда радовать покупателей. Вот и сейчас, в преддверье холодов, AlinEX согрел своих верных клиентов замечательной акцией, проведя настоящий цифровой maraPhone!**

Участниками розыгрыша могли стать все профессионалы строительной-отделочной отрасли, знатоки услуг по ремонту и отделке. Чтобы участвовать в акции-марафоне, им необходимо было приобрести продукцию AlinEX у Торговых Представителей нашего Дивизиона «AlinaTrade» на сумму более 100 000 тенге (для наших соседей – Республики Кыргызстан – 35 000 сом).

Каждый участник получил право участвовать в розыгрыше по трем категориям призов:

- 1) гарантированный приз – униформа AlinEX;
- 2) 240 сертификатов на бытовую технику номиналом 20 000 тенге (для Республики Кыргызстан – 7 000 сом);
- 3) розыгрыш главного приза: 9 смартфонов iPhone 16GB!

Более того, наши самые вер-

ные, самые лояльные клиенты, совершившие покупку на сумму, превысившую 200 000 тенге, удвоили свои шансы, и получили 2 лотерейных билета! Количество билетов зависело от стоимости покупки, и было кратно количеству сотен тысяч тенге (но не более 10 билетов). Выигравший билет не участвовал в последующих ежемесячных розыгрышах, но мог участвовать в розыгрыше главного приза.

Ежемесячные розыгрыши, как и финальный главный розыгрыш, осуществлялись путем случайного отбора номеров лотерейных билетов, организованного на сайте RANDOM.ORG. Ролики с розыгрышами и результаты размещены на нашем сайте AlinEX.kz.

Поздравляем победителей, получивших главные призы – 9 смартфонов iPhone 16GB! ■

## ПОБЕДИТЕЛИ:

Каспранова Галия  
Гайнановна ИП  
Актобе

Нурали ЛТД ТОО  
Алматы

КМА СтройСервис, ТОО  
Астана

Сенімдік ТОО  
Караганда

Пархоменко Александр  
Григорьевич ИП  
Костанай

ЦентрСнабСервис ТОО  
Тараз

Корпорация Манакбай ТОО  
Павлодар

Жалпакталсу ТОО  
Уральск

Корпорация Сити-Строй ТОО  
Шымкент

# AlinEX и «Life-Клуб» –

# ЗА ЖИЗНЬ!



**Бренд AlinEX способствует защите жизни и улучшению ее качества. Расширяя связи с наиболее профессиональными компаниями нашей страны, бренд подписал договор с компанией по страхованию жизни АО «Казкоммерц-Life» о предоставлении скидок от AlinEX!**

Ведь ответ на простой вопрос: «что представляет наибольшую ценность для человека?» – очевиден. И бренд высокопрофессиональных строительных смесей AlinEX, и компания по страхованию жизни «Казкоммерц-Life» точно знают: нет ничего ценнее жизни! Каждая социально-ответственная компания оберегает эту величающую ценность – жизнь человека – по-своему. AlinEX от ГК «Alina» – создавая экологически безопасные, проверенные временем строительно-отделочные материалы, «Казкоммерц-Life» – страхуя своих клиентов.

Проявляя заботу о настоящих ценителях жизни, компания «Казкоммерц-Life» разработала и внедрила выгодный инструмент экономии денег – Дисконтный Клуб «Life-Клуб». Законодатель рынка строительно-отделочных материалов AlinEX с радостью поддержал выгодную и полезную инициативу.

Суть Дисконтного клуба «Life-Клуб» в том, что, каждый клиент, заключивший договор страхования жизни сроком действия более одного года, становится владельцем дисконтной карты, благодаря которой имеет возможность пользоваться привилегиями и специальными скидками в компаниях-партнерах Дисконтного клуба «Life-Клуб» по всему Казахстану.

Партнерами дисконтного клуба «Life-Клуб» являются финансовые организации, предприятия торговли и сервиса (магазины, медицинские центры, салоны, гостиницы и пр.), оказывающие услуги на всей территории Республики Казахстан. Список партнеров Компании постоянно расширяется, что позволяет клиентам получать качественные услуги по специальным ценам. ■

»————••————«

**Теперь партнером клуба стал и AlinEX, предоставляющий скидку на лучшие сухие строительные смеси для профессионалов в размере от 10% до 14%**

»————••————«

**AlinEX**

**выбирает Жизнь, Профессионалы – выбирают AlinEX!**



# НАШИ СЛАВЯТ РУКИ РАБОЧИЕ!

И, конечно же, наш самый демократичный, доступный и надежный бренд сухих строительных смесей НАШИ принял участие в этом веселом и праздничном мероприятии! Ведь НАШИ – это качественные сухие строительные смеси с необходимым набором свойств, для экономичного ремонта и отделки. Сегодня в линейке продукции, выходящей под брендом НАШИ, присутствуют: штукатурки, шпатлевки, плиточные клеи и затирки для швов, стяжки и наливные полы. НАШИ любимы всеми и полезны всем!

Выставку посетил Ажметжан Есимов, сегодня являющийся председателем правления АО «НК АСТАНА ЭКСПО-2017», а на момент проведения выставки – еще находившийся на посту Акима города Алматы. Торговые Представители Дивизиона «AlinaTrade» и Команда бренда НАШИ от Департамента маркетинга подарили акиму, а сегодня – руководителю самой масштабной стройки стра-

ны «ЭКСПО-2017» – развеселый и задорный Гимн Бренда НАШИ, посвященный всем строителям Казахстана!

Вы можете прослушать Гимн на нашем сайте [www.nashi-sss.kz](http://www.nashi-sss.kz). Ахметжан Смагулович высоко оценил подарок и подготовку НАШИ к участию в выставке.

Напомним, что День Строителя – это профессиональный праздник работников строительства и всех, помогающих развитию строительного-отделочной отрасли. Отмечается День Строителя во второе воскресенье августа.

Впервые этот славный день отмечался в СССР более полувека назад – 12 августа 1956 года! 6 сентября 1955 года вышел Указ Президиума Верховного Совета СССР «Об установлении ежегодного праздника «Дня строителя». Сегодня второе воскресенье августа является профессиональным праздником не только у нас, но и в России, Армении, Белоруссии, Кыргызстане и Украине.



НАШИ с акимом города Алматы, А. Есимовым.

**Дорогие друзья, товарищи!**

**7 августа, в преддверии нашего замечательного профессионального праздника – Дня Строителя – в Южной Столице прошла городская выставка, организованная Акиматом города и Управлением архитектуры и градостроительства города Алматы.**

Вот цитаты из газет, которым уже 60 лет:

«Новым проявлением заботы партии и правительства о строителях является принятое 23 августа 1955 г. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров Союза ССР «О мерах по дальнейшей индустриализации, улучшению качества и снижению стоимости строительства». Это постановление со всей полнотой и ясностью анализирует состояние строительства, определяет дальнейшие пути широкой индустриализации строительного дела» («Строительная газета», 7 сентября 1955 г).

«У нас, у строителей, большой день! Газеты и радио разносили по всей стране сообщение о том, что партия и правительство приняли постановление о коренном улучшении строительного дела. Одновременно был опубликован Указ Президиума Верховного Совета СССР о ежегодном празднике – «Дне строителя». Чувство гордости за свою страну, за свою профессию и горячая благодарность партии и правительству за заботу о нас, строителях, наполнили наши сердца...»

Группа Компаний «Alina» и бренд НАШИ поздравляют всех строителей с профессиональным праздником, и желают им и всей отрасли в целом роста, развития и процветания!

Ура, товарищи! ■

**Материал подготовила  
Виорика Бектурганова,  
редактор «Города Мастеров»**



# НАШИ

# ЕНБЕККЕР

# КОЛЫН

# АРДАКТАЙДЫ!

Және, әрине, біздің НАШИ құрғақ құрылыстық қоспалары ең демократияшыл, қолжетімді және сенімді бренді осы көңілді және мерекелі шараға қатысты! Себебі НАШИ – бұл үнемді жөндеу және әрлеу жұмыстарына арналған, қажет сипаттарының жиынтығы бар сапалы құрғақ құрылыстық қоспалары! Бүгінгі таңда НАШИ брендімен шығатын өнімдер желісінде мыналар бар: сылақтар, тегістегіштер, тақта желімдері және тігістерге арналған бігеуіштер, тұтастырғыштар мен құйылмалы едендер. Біздікілерді барлығы сүйеді және бәріне пайдалы!

Көрмеге «АСТАНА ЭКС-ПО-2017 ҰҚ» АҚ басқармасының төрағасы болып табылатын, ал көрме өткізілген кезде – Алматы қаласының әкімі лауазымда қызмет еткен Ахметжан Есімов келді. «AlinaTrade» Дивизионының Сауда Өкілдері мен НАШИ брендінің Командасы әкімге, ал бүгінгі таңда – еліміздің ең ауқымды құрылысы – «ЭКСПО-2017» басшысына Қазақстанның барлық құрылысшыларына арналған НАШИ брендінің өте көңілді және жалынды Гимнін сыйлыққа тартты!

Сіз Гимнді біздің сайттан тыңдай аласыздар: <http://nashi-sss.kz>. Ахметжан Смағұлұлы сыйлық пен НАШИ компаниясының көрмеге дайындығына жоғары баға берді.

Естеріңізге сала кетейік, Құрылысшы күні – бұл құрылыс саласындағы қызметкерлердің және құрылыс-әрлеу қызметінің дамуына үлес қосатындардың кәсіби мерекесі. Құрылысшы күні тамыздың екінші жексенбісінде аталады.

Алғашқы рет бұл айтулы күн жарты ғасыр бұрын КСРО-да 1956 жылдың 12 тамызында аталған болатын! 1955 жылы 6 қыркүйекте КСРО Жоғарғы Кеңес Президиумының «Жыл сайынғы «Құрылысшы күні» мерекесін белгілеу туралы» Жарлығы шықты. Қазіргі таңда тамыз

**Қымбатты достар, жолдастар!**

**7 тамыз күні, біздің тамаша кәсіби мерекеміз – Құрылысшы күні қарсаңында оңтүстік астанада Алматы қаласының әкімдігі мен Алматы қаласының Сәулет және қала құрылысы басқармасы ұйымдастырған қалалық көрме өтті.**



60 жыл бұрын шыққан газеттерден үзінділер:

«Партия мен үкіметтің құрылысшыларға қамқорлық көрсетуінің жаңа көрінісі болып 1955 жылы 23 тамызда қабылданған КОКП ОК (ЦК КПСС) және КСР Одағының Министрлер Кеңесінің «Кейінгі индустрияландыру, құрылыс сапасын жақсарту және құнын төмендету бойынша шаралар туралы» Қаулысы табылады. Бұл қаулы құрылыс ахуалын барынша толық және айқын талдайды, құрылыс ісін кеңінен индустрияландырудың кейінгі жолдарын айқындайды» («Құрылыстық газет», 7 қыркүйек 1955 ж.).

«Бізде, құрылысшыларда, елеулі күн! Газеттер мен радио бүкіл ел бойынша партия мен үкіметтің құрылыс ісін түбегейлі жақсарту туралы қаулы қабылдағандығы туралы хабарламаны таратты. Бір уақытта КСРО Жоғарғы Кеңесі Президиумының «Құрылысшы күні» жыл сайынғы мерекесі туралы Жарлығы жарияланды. Өз елі, өз мамандығы үшін мақтаншы сезімі және біз, құрылысшыларға көрсетілген қамқорлық үшін партия мен үкіметке деген жалынды алғысымыз біздің жүрегімізді кернеді ...»

айының екінші жексенбісі тек қана бізде емес, Ресей, Армения, Белоруссия, Қырғызстан мен Украинада құрылысшылардың кәсіби мерекесі болып табылады. «Alina» Компаниялар тобы мен НАШИ

бренді барлық құрылысшыларды кәсіби мерекелерімен құттықтайды және олардың, және жалпы бүкіл саланың өсуіне, дамуына және көркейе берулеріне тілектес! Ура, жолдастар! ■

# Alinexclub —

## клуб настоящих профессионалов!

**Друзья и коллеги, Алиновцы, представляем вам новый проект Компании – Alinexclub! Это инновационная, удобная информационно-коммуникационная интернет-платформа для настоящих профессионалов, знатоков ремонта, а также всех, кто нуждается в их услугах.**

**Alinexclub объединит людей стран СНГ, которые хотят получить или оказать услуги в сфере строительства и ремонта. Мы собрали самую большую в Казахстане базу профессиональных строителей в сфере проектирования, строительства, ремонта и дизайна.**

**МАЙЯ ЛЕОНОВА,  
Начальник Отдела  
креатива и РОС:**

– Сайт разрабатывался более года: от простой идеи – дать удобную площадку для встречи рабочих и застройщиков, до детализации и продумывания мелочей. Идея логически появилась, как необходимая часть бренда AlinEX, объединяющего профессионалов строительства и ремонта.

Наш портал предоставляет возможность:

1) Заказчику ремонта/строительства – быстро найти исполнителя согласно своим требованиям

**Идея логически появилась, как необходимая часть бренда AlinEX, объединяющего профессионалов строительства и ремонта.**

2) Крупным строительным компаниям – объявлять набор субподрядчиков на объекты и выбирать из числа профессионалов

3) Исполнителю – позиционировать и продвигать себя через личный профиль, рекламу и историю выполненных работ на сайте

Сайт удобен для:

1) Обмена информации между пользователями посредством личных сообщений, отзывов, ру-

брики «вопрос-ответ»

2) Профессиональных консультаций по строительству и ремонту от лидеров в своих областях посредством рубрики «вопрос-ответ»

3) Повышения уровня знаний в области строительства путем интернет-конференций, статей, видеоматериалов

4) Поиска заказчиком/исполнителем поставщиков строительных материалов

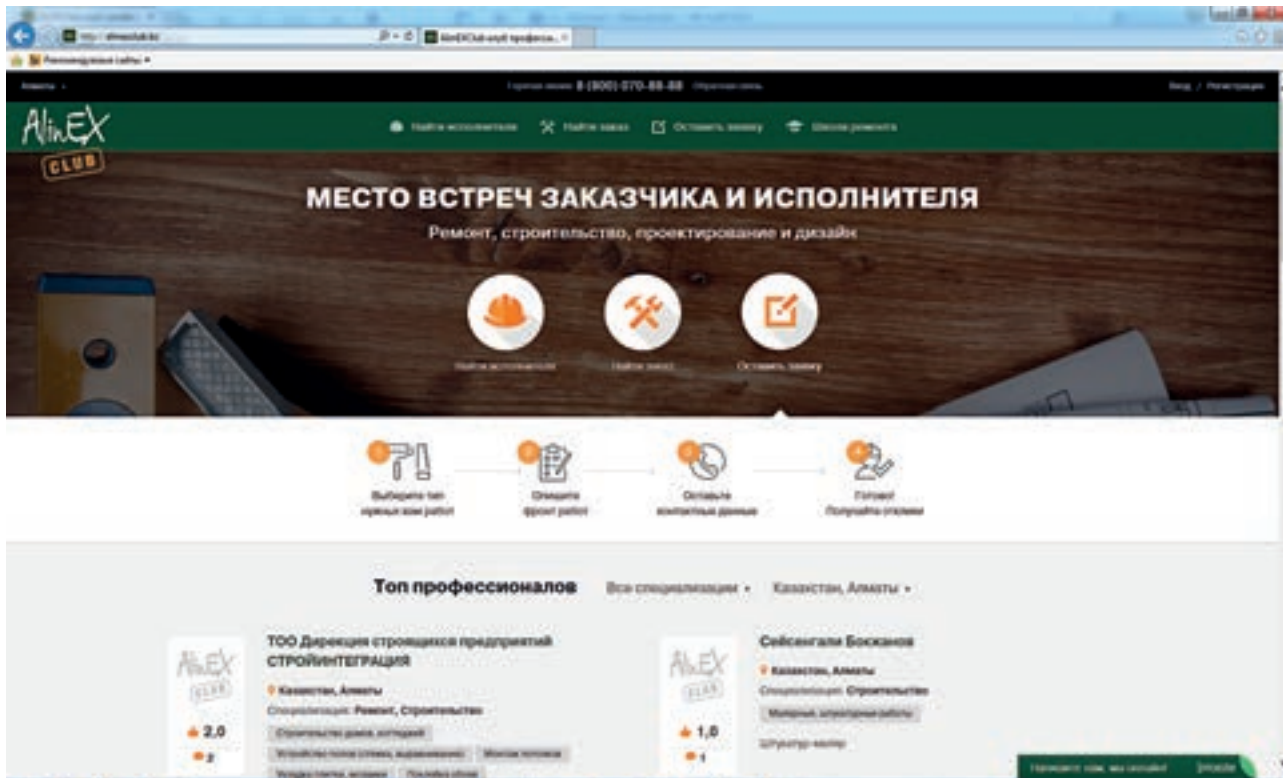
Все возможности и плюсы – создание анкет, объявлений и другие операции – Alinexclub предоставляет бесплатно!

**АРТЕМ ПЕРСИЯНОВ,  
Управляющий WEB ресурсами  
и AlinEXclub, Дивизион «Alina  
Management»:**

– У нас далеко идущие планы на будущее. Мы хотим обеспечить сайту большую посещаемость: в день как минимум 10 тысяч человек, в идеале – 30 тысяч. Конечно, не сразу, но хот бы через год-два. С развитием проекта мы планирует устроить различные платные фишки, обязательные для подобных сайтов (например, выделить/покрасить объявление, поднять объявления в топ и т.д..) Конечно, мы ежедневно работаем над усовершенствованием клуба, очень многое доделывается и придумывается на ходу.

Главное – мы хотим сделать удобный и нужный ресурс, который будет пользоваться спросом.





Сам ресурс уже готов, он очень нравится мне самому, я сам бы обратился к нему без сомнений. Теперь дело за самым большим и трудным: завести на сайт посетителей, и убедить их пользоваться им. Для этого уже сделано немало. Мы загрузили очень большую

**У нас далеко идущие планы на будущее. Мы хотим обеспечить сайту большую посещаемость: в день как минимум 10 тысяч человек, в идеале – 30 тысяч.**

базу исполнителей (900 юрлиц, 2500 физлиц – это все профи по строительству и ремонтам). Теперь нужно до них донести, что работает удобный современный ресурс, мы их уже зарегистрировали, практически заполнили профиль, им осталось зайти и начать поиск заказов. Связываться будем посредством e-mail и SMS-рассылки. На данном этапе нужно сформировать более обширную базу заказов, чтобы мастерам было с чем работать. Мы планируем запустить контекстную рекламу, а также рекламу в соц. сетях, непосредственно направленную на заказчиков. В дальнейшем обязательно будем выходить на другие рынки с этим

продуктом: Россия, Узбекистан и прочие страны СНГ и мира.

**АНДРЕЙ РУДАКОВ,  
Ассистент управляющего WEB ресурсами и AlinEXclub, Дивизион «Alina Management»:**

– В техническом плане наши ближайшие планы – найти и исправить все недочеты, ошибки, баги; загнать все страницы в индекс поисковых систем, сделать SEO-оптимизацию; максимально улучшить функционал и интерфейс сайта. Мы намерены сделать usability (т.е. возможность использования, полезность) идеальной с точки зрения удобства. Нужно добавить пуш-уведомления, чат в режиме реального времени, по максимуму заполнить все разделы сайта («Школа ремонта», «Вопросы-ответы» и т.д.). Необходимо подключить языковые версии (для начала – казахский язык). Планируем запустить контекстную рекламу для привлечения первых потенциальных посетителей, и будем адаптировать сайт под мобильные устройства (хотим в будущем выпустить Android и IOS приложения).

В более дальней перспективе хотим достигнуть посещаемость в 1000 посетителей в сутки или 20-50 посетителей одновременно онлайн. Также нужно будет расположить alinexclub.kz на более мощном сервере с широким каналом и большим объемом дис-

кового пространства. В плане продвижения – хотим наладить SMS-рассылку (уведомления, восстановление пароля и т.д. – для этого потребуются договоренность с SMS-сервисом), выпустить футболки, кепки и многое другое с логотипом и слоганом alinexclub.kz.

**В более дальней перспективе хотим достигнуть посещаемость в 1000 посетителей в сутки или 20-50 посетителей одновременно онлайн. Также нужно будет расположить alinexclub.kz на более мощном сервере с широким каналом и большим объемом дискового пространства.**

Поздравляем ГК «Alina» и бренд AlinEX с этим новым, полезным и своевременным проектом, и приглашаем посетить сайт по ссылке: [www.alinexclub.kz](http://www.alinexclub.kz) ■

**Материал подготовила Виорика Бектурганова, редактор «Города Мастеров»**

# Alinexclub –

## нағыз кәсіпқойлар клубы!

Достар мен әріптестер,  
Алиналықтар, сіздерге  
Компанияның жаңа  
жобасын ұсынамыз –  
**Alinexclub!** Бұл нағыз  
кәсіпқойларға, жөндеу  
ісінің білгірлері, сондай-  
ақ олардың қызметтерін  
қажет ететіндерге  
арналған инновациялық,  
ыңғайлы ақпараттық-  
коммуникациялық  
интернет-платформа.

Alinexclub құрылыс  
және жөндеу саласында  
қызметтер алу немесе  
көрсеткісі келетін ТМД  
елдерінің адамдарын  
біріктіреді. Біз  
Қазақстандағы жобалау,  
құрылыс, жөндеу және  
дизайн саласындағы  
ең үлкен кәсіби  
құрылысшылардың  
қорын жинастырдық.

**МАЙЯ ЛЕОНОВА,**  
Креатив және ҚБД  
бөлімінің бастығы:

– Сайт бір жылдан артық уақыт бойы әзірленіп келді: жұмысшылар мен құрылыс салушылардың кездесуі үшін ыңғайлы алаң жасау сияқты жай идеядан бастап толық нақтылау мен ұсақ-түйектерді ойластыруға дейін. Идея құрылыс және жөндеу саласының кәсіпқойларын біріктіретін AlinEX брендінің қажет бөлігі ретінде логикалық түрде пайда болды.

Біздің портал мынадай мүмкіндікті ұсынады:

1) Жөндеу/құрылыс тапсырыс берушісіне - өз талаптарына сәйкес орындаушыны жылдам табу

**Идея құрылыс және  
жөндеу саласының  
кәсіпқойларын  
біріктіретін AlinEX  
брендінің қажет бөлігі  
ретінде логикалық түрде  
пайда болды.**

2) Ері құрылыс компанияларына – объектілерге қосалқы мердігерлерді іріктеуді хабарлау және оларды кәсіпқойлар санынан таңдау

3) Орындаушыға – өзін жеке профилі, жарнама және

орындалған жұмыстар тарихы арқылы ілгері жылжыту

Сайт мыналар үшін ыңғайлы:

1) Пайдаланушылар арасында жеке хабарламалар, шақыру, «сұрақ-жауап» айдары арқылы ақпаратпен алмасу

2) Өз саласындағы үздіктерден «сұрақ-жауап» айдары арқылы құрылыс және жөндеу бойынша кәсіби консультациялар алу

3) Құрылыс саласындағы білімдер деңгейін интернет-конференциялар, мақалалар, бейнематериалдары арқылы арттыру

4) Тапсырыс берушінің/орындаушының құрылыс материалдарының жеткізушілерін іздеу

Барлық мүмкіндіктер мен оң әсерлерді – сауалнамалар, хабарландырулар жасау және басқа да операцияларды Alinexclub тегін ұсынады!

**АРТЕМ ПЕРСИЯНОВ,**  
WEB ресурстар және  
AlinEXclub Басқарушысы,  
«AlinaManagement» Дивизионы:

– Біздің болашаққа қойған жоспарымыз алысты меңзейді. Біз сайтқа көбірек келуді қамтамасыз еткіміз келеді: күніне кем дегенде 10 мың адам, ең жақсысы – 30 мың. Әрине, бірден емес, бірақ енді бірекі жылда ... Жобаны дамыта отырып, біз осындай сайттарға міндетті болып табылатын түрлі ақылы ерекшеліктерді құруды жоспарлаймыз (мысалы, хабарландыруды

бөліп көрсету/баяу, хабарландыруды алдыңғы қатарға көтеру, және т.б.). Біз клубты жетілдіру үшін күнделікті жұмыс істейміз, көп нәрсе жұмыс барысында өңделіп, ойластырылып жатады.

**Біздің болашаққа қойған жоспарымыз алысты меңзейді. Біз сайтқа көбірек келуді қамтамасыз еткіміз келеді: күніне кем дегенде 10 мың адам, ең жақсысы – 30 мың.**

Бастысы – біз сұранысқа ие болатын ыңғайлы және керек ресурс жасағымыз келеді. Ресурстың өзі дайын, ол өзіме де ұнайды, мен де оған еш күмәнсіз кіруші едім. Енді іс ең үлкен және қиын міндетте: сайтқа келушілерді әкелу және оларды оны пайдалануға сендіру.

Ол үшін аз жасалған жоқ. Біз көптеген орындаушылар қорын жүктедік (900 заңды тұлға, 2500 жеке тұлға – бұлардың барлығы құрылыс және жөндеу жұмыстары бойынша кәсіпқойлар). Енді олардың назарына ыңғайлы заманауи ресурс жұмыс істеп тұрғандығын жеткізу, біз оларды тіркеп қойғанбыз, профильді толтырып та қойдық, оларға тек сайтқа кіріп,

тапсырыстарды іздеу ғана қалды. E-mail және SMS-таратылымдар арқылы байланысатын боламыз. Бұл кезеңде шеберлердің нақты жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін одан да кең тапсырыстар қорын қалыптастыру керек. Біз тапсырыс берушілерге тікелей бағытталған контекстілік жарнама, сондай-ақ әлеуметтік желілердегі жарнаманы іске қосуды жоспарлап отырмыз. Келешекте осы өніммен басқа нарықтарға шығатын боламыз: Ресей, Өзбекстан және ТМД мен әлемнің басқа елдері.

**АНДРЕЙ РУДАКОВ,  
WEB ресурстары мен AlinEXclub  
Басқарушысының көмекшісі,  
«AlinaManagement» Дивизионы:**

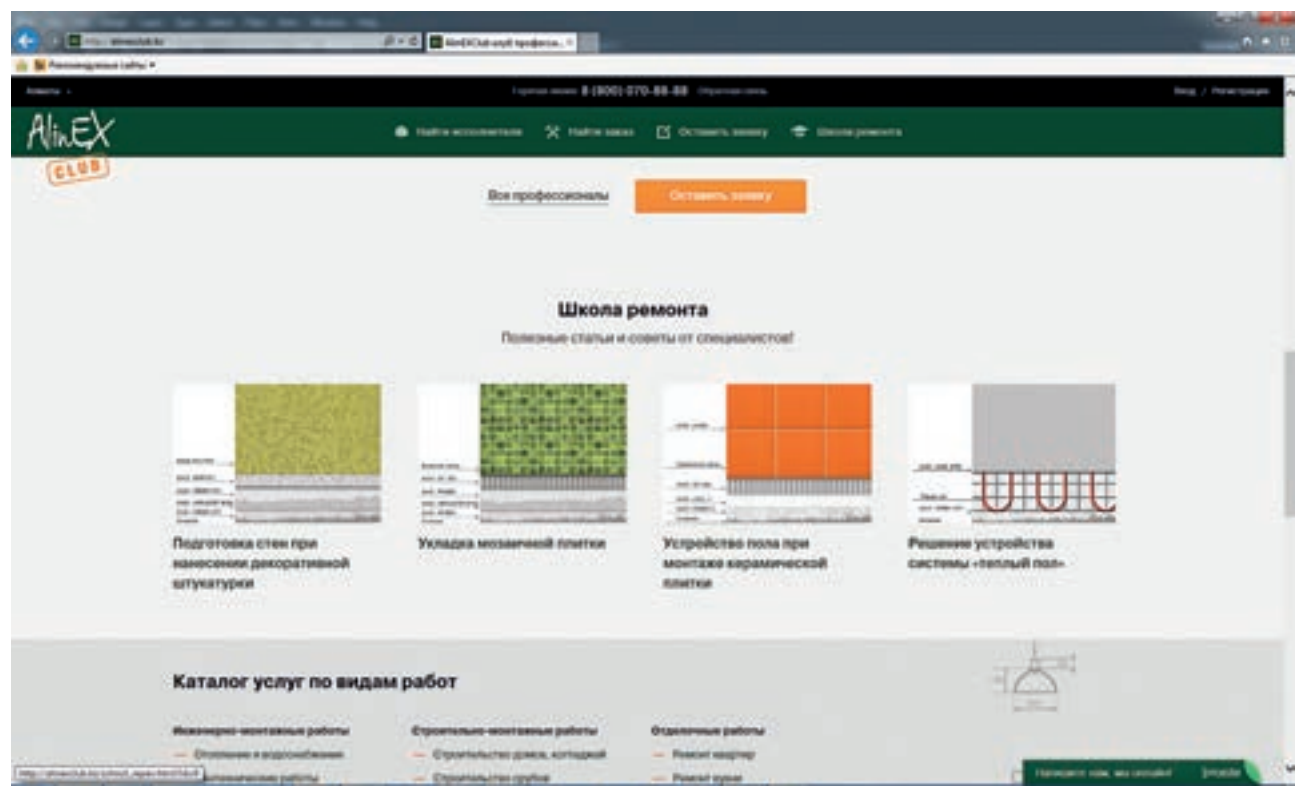
– Техникалық жоспарда біздің жақын жоспарламыз – барлық кемшіліктерді, қателер, багиларды табу және түзету; барлық беттерді іздеу жүйелерінің индексіне жүктеу, SEO-оңтайландыруды жасау; сайттың функционалы мен интерфейсін барынша жақсарту. Біз ыңғайлылығы жағынан мінсіз болып табылатын usability (яғни, пайдалану мүмкіндігі, пайдалылығы) жасауға ниеттіміз. Пуш-хабарламаларды, нақты уақыт режиміндегі чатты қосу керек, сайттың барлық тарауларын («Жөндеу мектебі», «Сұрақтар-жауаптар» және т.б.) барынша толтыру қажет. Тілдік нұсқаларды қосу қажет (алдымен – қазақ тілін). Бірінші әлеуетті келушілерді тарту

үшін контекстілік жарнаманы іске қосуды жоспарлап отырмыз, және сайтты мобильдік құрылғыларға бейімдейтін боламыз (болашақта Android және IOS қосымшаларды қосамыз).

Ұзақ мерзімді перспективамызда тәулігіне 1000 келуші немесе бір уақытта онлайн режимінде 20-50 келуші санына қол жеткізгіміз келеді. Сонымен қатар, alinexclub.kz сайттың кең арнасы және дискілік кеңістігінің үлкен көлемі бар қуатты серверге орналастырғымыз келеді. Ілгері жылжыту жоспарында – SMS-таратылымды (хабарламалар, парольді қалпына келтіру, және т.б. – ол үшін SMS-сервиспен келісім қажет болады) жөнге келтіреміз, alinexclub.kz логотипі мен ұраны бар футболкалар, кепкалар және көптеген басқа өнімдер шығару.

**Ұзақ мерзімді перспективамызда тәулігіне 1000 келуші немесе бір уақытта онлайн режимінде 20-50 келуші санына қол жеткізгіміз келеді.**

«Alina» КТ мен AlinEX брендин осы жаңа, пайдалы және заманауи жобамең құттықтаймыз және келесі сілтеме бойынша сайтқа кіруге шақырамыз: <http://alinexclub.kz/>



# Хорошему полу – хороший ламинат!

Центр напольных покрытий и материалов для декорирования дома и сада «Alinamarket» на протяжении нескольких лет обеспечивает жителям Алматы лучший выбор качественной продукции. В ассортименте представлен ламинат ведущих зарубежных и российских производителей: Parador, Balterio, Kastamonu. Каждый бренд – это уникальное соотношение цены, качества и дизайна. Наша продукция, как и профессионализм наших коллег – гарант того, что клиенты будут довольны покупкой и обслуживанием в нашем центре.





**KASTAMONU** – производитель с превосходной репутацией, качество которого полностью ориентировано на Европу. Благодаря своим уникальным свойствам и характеристикам, Kastamonu стал самым продаваемым брендом напольных покрытий нашего магазина:

1. Полностью ориентирован на безопасность (содержит минимальный процент формальдегида);
2. Имеет высокий показатель натуральности (плита на 60% состоит из хвойных пород дерева);
3. Высокий уровень экологичности (менее 15% смолы в плите);
4. Имеет систему «Coated Overlay» – уникальное защитное покрытие ламината;
5. Замок «Uniclic», признанный самым надежным в мире, не ломается даже при толщине ламината в 6мм.
6. Несмотря на то, что Kastamonu относится к эконом-сегменту, его декоры и коллекции не уступают по качеству и внешнему виду европейским производителям.

В продаже имеются 31, 32, 33 класс.  
 31 класс – 6 мм (бытовой ламинат),  
 32 класс – 8 мм (полукоммерческий),  
 33 класс – 8мм (коммерческий).



**BALTERIO** – бельгийский ламинат очень высокого качества, который стал популярным благодаря своим уникальным декорам, первоклассному поверхностному слою и высококачественной древесно-волоконистой плите высокой плотности.

Balterio предоставляет 10-летнюю гарантию на свои напольные покрытия, предназначенные как для жилых, так и для коммерческих помещений. Все напольные покрытия Balterio полностью соответствуют таким требованиям, как:

1. Устойчивость к износу и к ударам;
2. Устойчивость к прикосновению горячей сигареты;

3. Устойчивость к деформации при эксплуатации;
4. Устойчивость к царапинам и влаге;
5. Блокировка скольжения;
6. Устойчивость к образованию пятен.

Благодаря неповторимому дизайну, уникальным текстурам, мягкой фаске, а также декорам, которые полностью повторяют и улучшают текстуру натурального дерева, клиенты зачастую отдают предпочтение именно продукции Balterio.

В нашем магазине Balterio представлен тремя коллекциями: Treasure, Xpert Pro и Groove.

Treasure относится к эконом-сегменту, имеет классические декоры, считается одной из самых популярных и продаваемых коллекций Balterio.

Xpert Pro – коллекция, в которой даже клиент с самым изысканным вкусом найдет то, что придется ему по душе. Коллекция содержит неповторимую цветовую гамму, текстуры, с фаской и без.

Коллекция Groove, недавно появившаяся в нашем магазине, предназначена для коммерческих помещений. Несмотря на то, что она имеет высокую износостойкость, коллекция представлена модными и ультрасовременными декорами.

## PARADOR

luxury flooring concepts

**PARADOR** – ламинат, который вышел на новый уровень индивидуального оформления интерьера, представляя новые коллекции ламинированных полов. Это напольное покрытие предоставляет высшую степень свободы творчества. Продукциям Parador дает представление о том, какие стандарты применимы сегодня к ламинированным покрытиям премиум-класса.

Благодаря инновационным технологиям, новым методам производства и необычным декорам, в коллекциях Parador можно найти неограниченное количество возможностей: от современных графических дизайнов до уникальных интерпретаций природных материалов. Над уникальными декорами Parador работают более 20 всемирно известных дизайнеров.

В нашем магазине представлены самые популярные и трендовые коллекции Parador, позволяющие сделать неповторимым интерьер любого дома.

Дорогие коллеги, Алиновцы!

Мы рады предложить вам большой ассортимент ламината, от классических декоров до уникальных дизайнерских решений. Мы будем рады помочь определиться вам с выбором и подскажем ответы на все интересующие вопросы!

Ждем вас! ■

**Материал подготовила  
 Виорика Бектурганова,  
 редактор «Города Мастеров»**



# Жақсы еденге – жақсы ламинат!

«Alinamarket» үй мен бақты декорациялауға арналған едендік жабындар және материалдар орталығы бірнеше жыл бойы Алматы қаласының тұрғындарын сапалы өнімді таңдау мүмкіндігімен қамтамасыз етіп келеді. Тауарлар арасында Parador, Balterio, Kastamonu сияқты жетекші шетелдік және ресейлік өндірушілердің ламинаты ұсынылған. Әр бренд – бұл баға, сапа мен дизайнның бірегей арақатынасы. Біздің өнімдер әріптестеріміздің кәсіпқойлығы сияқты – клиенттердің сатып алған бұйымдарына және біздің орталықтағы көрсетілетін қызметтерге риза болатындығының кепілдігі.





**KASTAMONU** – тамаша беделі бар өндіруші, өнімінің сапасы толығымен Еуропаға бағытталған. Өзінің бірегей қасиеттері мен сипаттамаларының арқасында Kastamonu біздің дүкендегі едендік жабындардың ең көп сатылатын бренді болды:

1. Толығымен қауіпсіздікке бағытталған (құрамында ең аз формальдегид мөлшері);
2. Табиғилықтың ең жоғары көрсеткішіне ие (тақта 60%-ға қылқанды жапырақты ағаш түрлерінен тұрады);
3. Жоғары экологиялық деңгейі (тақтада кем дегенде 15% шайыр бар);
4. «Coated Overlay» жүйесі бар – ламинаттың бірегей жабыны;
5. «Uniclic» құлпы, әлемде ең берік деп танылған, ламинат қалыңдығының 6 мм болғанда да сынбайды.
6. Kastamonu-дың эконом-сегментіне жататындығына қарамастан оны декорлары мен топтамалары сапасы мен сыртқы түрі бойынша еуропалық өндірушілерден кем түспейді.

Сатуда 31, 32, 33 сыныптары бар.

31 сынып – 6 мм (тұрмыстық ламинат),

32 класс – 8 мм (жартылай коммерциялық),

33 класс – 8мм (коммерциялық).



**BALTERIO** – өте жоғары сападағы бельгиялық ламинат, өзінің бірегей декорлары, тамаша беттік қабаты мен жоғары сапалы ағаш-талшықты тығыздылығы жоғары тақтасының арқасында кеңінен танылды.

Balterio өзінің тұрғын, сондай-ақ коммерциялық жайларға арналған едендік жабындарына 10 жылдық кепілдік береді. Барлық Balterio едендік жабындары келесідей талаптарға толығымен сәйкес келеді:

1. Тозу мен соққыларға төзімділік;
2. Жанып тұрған темекінің тиюіне төзімділік;
3. Пайдалану кезінде деформацияларға төзімділік;

4. Сызаттар мен ылғалға төзімділік;
5. Сырғуды болдырмау;
6. Дақтардың пайда болуына төзімділік.

Қайталанбас дизайны, бірегей текстуралары, жұмсақ жүзі, сондай-ақ табиғи ағаштың текстурасын толығымен қайталайтын және жақсартатын декорларының арқасында, клиенттер көбінесе дәл осы Balterio өнімдеріне артықшылық береді.

Біздің дүкенде Balterio үш топтамамен ұсынылған: Treasure, XpertPro және Groove.

Treasure эконом-сегментке жатады, классикалық декорларға ие, Balterio-ның ең танымал және ең көп сатылатын топтамаларының бірі болып саналады.

XpertPro – тіпті ең талғампаз клиенттің өзі жанына жағар бұйымды табатын топтама. Топтамада қайталанбас түстік гамма, текстура, жүзі бар және жүзі жоқ түрлері бар.

Біздің дүкенде жақында пайда болған Groove топтамасы коммерциялық жайларға арналған. Оның жоғары деңгейдегі тозуға қарсы төзімділігіне қарамастан топтама сәнді және ультра-заманауи декорлармен ұсынылған.

# PARADOR

luxury flooring concepts

**PARADOR** – интерьерді жеке безендірудің жаңа деңгейіне шыққан ламинат, ламинатталған едендердің жаңа топтамаларын ұсынады. Бұл едендік жабын шығармашылықтың ең жоғары дәрежесін ұсынады. Parador өнімдері бүгінгі таңда премиум-санатындағы ламинатталған жабындарға қандай стандарттар қолданылатындығы туралы ұғым береді.

Инновациялық технологиялар, өндірудің жаңа әдістері мен ерекше декорлардың арқасында Parador топтамаларында заманауи графикалық дизайн-дан бастап табиғи материалдарды бірегей бейнелеуге дейінгі шектелмеген мүмкіндіктер санын табуға болады. Parador бірегей декорларымен 20-дан аса дүние жүзіне танымал дизайнерлер еңбек етеді.

Біздің дүкенде кез келген үйдің интерьерін қайталанбас әдемі етуге мүмкіндік беретін Parador ең танымал және тренділік топтамалары ұсынылған.

Қымбатты әріптестер, Алиналықтар!

Біз сіздерге классикалық декорлардан бастап бірегей дизайнерлік шешімдерге дейінгі ламинаттың көптеген түрлерін ұсынуға қуаныштымыз. Біз сіздерге таңдау жасауға көмектесуге және барлық қызықтыратын сұрақтарға жауап беруге қуаныштымыз!

Сіздерді күтеміз! ■

# СТАНДАРТ НАСТАВНИКА

## ЖЕТЕКШІ СТАНДАРТЫ

Наставник ГК «Alina» это:

### ЛОЯЛЬНЫЙ СОТРУДНИК КОМПАНИИ:

Наставник всегда отзывается только позитивно о Компании, в которой он работает.

### ПРОФЕССИОНАЛ:

Наставник владеет знаниями и имеет опыт в своей профессиональной области, нацелен на постоянное развитие и пополнение своего профессионального «багажа».

### РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ СОТРУДНИК:

Наставник достигает результатов, умеет выделить свои результаты, стремится к завершенности в любом начатом деле.

### УВЕРЕН В СЕБЕ И В СВОЕЙ ВОСТРЕБОВАННОСТИ:

Охотно делится знаниями и опытом со своими подопечными, не боится конкуренции с их стороны.

### УСПЕШНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ:

Наставник отвечает на вопросы и дает консультации не только профессионального плана, но и может дать совет в любой ситуации, исходя из своего жизненного опыта.

### ПРАКТИКУЮЩИЙ ТРЕНЕР:

Наставник обучает на реальных примерах и задачах бизнеса, обучает на рабочем месте, охотно делится знаниями, навыками и опытом в ежедневном процессе своей работы.

### ХОРОШИЙ КОММУНИКАТОР:

Наставник легко находит общий язык с разными по статусу и возрасту людьми, отлично налаживает связи, легко идет на контакт.

### ОПТИМИСТ:

Наставник заряжает положительной энергией, вызывает рабочий настрой в людях, настроен на позитив, способен мотивировать и заинтересовать других.

«Alina» КТ жетекшісі - бұл:

### КОМПАНИЯНЫҢ АДАЛ ҚЫЗМЕТКЕРІ:

Жетекші өзі істейтін Компания туралы әрдайым тек оң пікір айтады.

### КӘСІПҚОЙ:

Жетекші өзінің кәсіби саласындағы білімдерге және тәжірибеге ие, өзінің кәсіби қорын ұдайы дамытып, толықтыруды мақсат етеді.

### НӘТИЖЕЛІ ҚЫЗМЕТКЕР:

Жетекші нәтижелерге жетеді, өзінің нәтижелерін көрсете біледі, кез келген бастаған істі аяқтауға ұмтылады.

### ӨЗІНЕ ЖӘНЕ ӨЗ ІСІНІҢ ҚАЖЕТТІЛІГІНЕ СЕНІМДІ:

Өз қамқорлығындағы қызметкерлерімен білімдері және тәжірибесімен ынталана бөліседі, олардың тарапынан бәсекелестіктен қорықпайды.

### УСПЕШНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ:

Жетекші кәсіби бағыттағы ғана емес, кез келген жағдайда өзінің өмірлік тәжірибесіне сүйене отырып, сұрақтарға жауап қайтарады және кеңес береді.

### ТӘЖІРИБЕ ЖҮРГІЗЕТІН ЖАТТЫҚТЫРУШЫ:

Жетекші бизнестің нақты мысалдары мен міндеттерін пайдалана отырып, оқытады, жұмыс орнында үйретеді, күнделікті жұмыс барысында білімдері, дағдыларымен ынталана бөліседі.

### ЖАҚСЫ КОММУНИКАТОР:

Жетекші мәртебесі және жасы әртүрлі адамдармен оңай тіл табысады, байланысты тамаша орнатады, тілдесуге жеңіл барады.

### ОПТИМИСТ:

Жетекші оң энергиямен жігерлендіреді, адамдардың жұмысқа деген дұрыс көңілін қалыптастырады, позитивті көңіл-күйді қолдайды, өзін және басқаларды ынталандыруға және қызықтыруға қабілетті.



# НАСТАВНИК ЖЕТЕКШІ

2

Создание благоприятных условий для выполнения подопечным поставленных перед ним профессиональных задач.

Қамқорлығындағы қызметкердің алдына қойған міндеттерін орындауы үшін қолайлы жағдайларды жасау.

3

Постоянная развивающая обратная связь подопечному.

Қамқорлығындағы қызметкермен ұдайы дамытушы байланысты қолдау.

4

Трансляция правил, норм, принципов, принятых в Компании, распространение культуры корпоративных ценностей.

Компанияда қабылданған ережелер, қағидағарды көрсету, корпоративтік құндылықтар мәдениетін насихаттау.

1

Передача профессиональных знаний, опыта подопечному, помощь в формировании его профессиональных навыков.

Кәсіби білімдері, тәжірибесін қамқорлығындағы қызметкерге беру, оның кәсіби дағдыларын қалыптастыруға көмектесу.

5

Раскрытие творческого потенциала подопечного.

Қамқорлығындағы қызметкердің шығармашылық потенциалын ашу.



6

Повышение заинтересованности подопечного к росту в Компании, повышение его мотивации к достижению результатов.

Қамқорлығындағы қызметкердің Компанияда кәсіби тұрғыдан өсуге қызығушылығын арттыру, оның нәтижелерге жетуге ынтасын арттыру.



«Многому я научился у своих Наставников, ещё большему – у своих товарищей, а больше всего – у своих учеников».



7

Систематический контроль выполнения заданий/поручений в рамках передачи знаний.

Білімдерді беру шеңберінде тапсырмаларды/жұмысты орындауды жүйелі бақылау.

8

Консультация подопечного по любым возникающим вопросам, помощь в сложных ситуациях.

Қамқорлығындағы қызметкерге кез келген туындаған сұрақтар бойынша консультация беру, күрделі жағдайларда көмек көрсету.



9

Демонстрация правильного (принятого в Компании) подхода к работе.

Жұмысқа дұрыс көзқарасты (Компанияда қабылданған) көрсету

10

Рекомендация источников информации (книги, журналы, сайты, обучающие программы) для повышения профессиональных знаний и расширения кругозора подопечного.

Қамқорлығындағы қызметкердің кәсіби білімдері мен ой-өрісін арттыруға арналған ақпарат көздерін ұсыну (кітаптар, сайттар, оқу бағдарламалары).

11

Знакомство с подразделением (сотрудниками и инфраструктурой).  
Знакомство с клиентами, поставщиками, партнерами.

Бөлімшемен таныстыру (қызметкерлер және инфрақұрылыммен).  
Клиенттер, жеткізушілер, серіктестермен таныстыру.

“

«Нет лучше Наставника, чем опыт. Нет лучше опыта, чем опыт ошибок. Нет лучше ошибки, чем ошибки искусного ученика. Нет искуснее ученика, чем у многоопытного наставника».

Тәжірибеден артық Жетекші жоқ. Қателер тәжірибесінен артық тәжірибе жоқ. Үздік шәкірттің қатесінен артық қате жоқ. Тәжірибесі мол жетекшінің оқушысынан артық үздік оқушы жоқ

”



# Мои родители – Алиновцы!

Выдающийся советский педагог-новатор, писатель Василий Александрович Сухомлинский уверял, что годы детства – это, прежде всего, воспитание сердца. «Дети должны жить в мире красоты, игры, сказки, музыки, рисунка, фантазии, творчества», говорил он. Среди Алиновцев немало родителей, и каждый из них старается привить своим любимым детям самые лучшие качества. ГК «Alina» также заботится о маленьких Алиновцах, ведь мы стремимся сделать мир лучше.



Те, кто работает в Компании, помнят ее девиз: «Поверь в себя, и побеждай!» ГК «Alina» провела замечательный конкурс детского рисунка «Мой папа / моя мама работают в «Alina», и настало время поздравить наших маленьких победителей!

Радует, что участие в конкурсе приняли детки со всей страны и с соседнего Кыргызстана. Широка и география победивших работ.

Итак, встречаем лучших из лучших!

**Ангелина и Артем  
из Костаная**

(их мама – Светлана Потапова,  
Главный бухгалтер Дивизиона  
«Alina Trade»)

**Лиза из Алматы**

(ее мама – Ирина Сорокина,  
Специалист по обработке  
документов, Дивизион «Alina  
Management»)

**Дана из Бишкека**

(ее папа – Алмаз Аяпов,  
Управляющий Торговой Базой,  
Дивизион «Alina Trade Bishkek»).

Семилетний Артем рассказал, что рисунок делали они с сестрой, а помогала вся семья.

– Я умею рисовать, и хочу получить подарок! – сказал он. – У мамы очень хорошая работа, они всем помогают, сажают деревья, дарят подарки и выезжают на природу!

Артем уже выбрал себе будущую профессию, он мечтает стать летчиком, как старший троюродный брат, и работать хочет именно в Компании «Alina». Видимо, нашему отделу логистики предстоит выйти на новый уровень, и освоить авиадоставку и авиадиспетчерскую работу – ведь один будущий пилот у нас уже есть! Кстати, сестра Артемки, Ангелина, которой как раз исполнилось во время написания статьи 15 лет, уже побеждала в наших творческих соревнованиях – делала бабочку на конкурсе поделок.



Девятилетняя Дана из Бишкека считает папину работу очень нужной, и приносящей людям пользу.

– Папа делает важное дело! Мне хотелось нарисовать, как с его помощью у людей получаются красивые стены, как они создают дом своей мечты. Я тоже хочу помогать людям, и в будущем стану педиатром. Надеюсь, я буду работать в такой же хорошей компании коллег, как папа – чтобы все друг другу помогали, и поддерживали в трудную минуту.



Нашей третьей финалистке, Лизе, 10 лет, и совсем скоро будет 11. Она мечтает стать бухгалтером, и работать вместе с мамой. Кропотливая работа с цифрами вовсе не кажется серьезной Лизе скучной – наоборот, она уверена, что это очень важная и интересная профессия.

– Чтобы стать бухгалтером, нужно хорошо знать математику. Решаю задачки я хорошо, только еще пока иногда тороплюсь, – рассказала Лиза. – Хочу в будущем работать с мамой, в Компании «Alina», потому что ее коллеги – очень дружные и добрые.

Лиза очень гордится своей мамой, и уверена – в настоящей крепкой команде должны работать именно такие люди.

Сами родители наших конкурсантов тоже горды за своих детей, и рады их победе. Уже упомянутый Сухомлинский не зря говорил: «Воспитывая своего ребенка, ты воспитываешь себя, утверждаешь свое человеческое достоинство». Именно достоинство, кодекс чести и дух настоящего Алиновца играют огромную роль в развитии Компании и будущем наших детей и нашей страны.

Это полностью соответствует Миссии и Цели Промышленной Группы «Alina» в области персонала: «Сформировать лучшую в Евразии саморазвивающуюся Команду Профессионалов с единым духом и кодексом чести, через создание условий для морального и материального Благополучия сотрудников и развитие в них Патриотизма к Компании и к своей Стране».



# Чему учат в Алиновской школе?

**«Буквы разные писать  
тонким пёрышком в  
тетрадь  
Учат в школе, учат в  
школе, учат в школе...»**

Помните эту замечательную песенку? Алиновцы решили воплотить в жизнь все самые красивые надежды и мечты первоклашек! Конечно, время

меняется, но первые школьные шаги – по-прежнему важны для всех малышей. И пусть сейчас вместо тонких пёрышек Компания «Alina» снабдила первоклашек замечательными современными ручками, а к ним – пеналами, рюкзаками и прочими необходимыми принадлежностями – суть все та же: сделать первый школьный праздник незабываемым для каждого нового ученика!

**«К четырём прибавить  
два, по слогам читать  
слова  
Учат в школе, учат в  
школе, учат в школе...»**

Некоторые наши первоклашки не только уже умеют читать, но и рады поделиться прочитанным, рассказать стишки и даже спеть! Праздник в Алматы го-



товили и проводили сотрудники Отдела креатива и РОС, Дивизион «Alina Management».

**Мила Вялая, Специалист отдела Креатива и РОС:**

– Конец лета, по уже устоявшейся традиции, ознаменовался нашей акцией «Alina» – моя первая школа». Как и в прошлом году, у нас была торжественная линейка. Маленькие Алиновцы на линейке рассказывали стихотворения про школу, причем в этом году желающих порадовать нас было вдвое больше, чем в прошлом! Готовиться первоклаш-



нимали руки активно, и готовы были с гордостью рассказать о работе мамы и папы.

**«Книжки добрые любить и воспитанными быть  
Учат в школе, учат в школе, учат в школе...»**

**Мила Вялая:**

– Стажер нашего отдела, Тимофей Поздеев, провел веселый урок физкультуры, где дети



кам помогали родители. Также нам пели песни, например, замечательную песню про мамонтенка.

**«Находить Восток и Юг,  
рисовать квадрат и круг  
Учат в школе, учат в школе,  
учат в школе...»**

**Мила Вялая:**

– Линейка прошла красиво и весело, с обязательным звоном колокольчика, и, конечно, последовавшими за ним уроками. У нас был свой класс, я вела для малышей уроки: математику, чтение, литературу, рисование. Кто-то из детей умеет считать даже до ста, и на казахском и на русском!

Дети были активные, им все очень понравилось, особенно ког-

да проводился конкурс рисунков «Нарисуй, кем хочешь быть в будущем». Ученики-Алиновцы потом подходили ко мне с работами, и рассказывали о своих мечтах и планах на будущее. Большинство хочет стать врачами. Были и врачи скорой помощи, и даже врачи-ветеринары! Кроме того, кто-то хотел быть строителем, кто-то – рыбаком или моряком, были желающие стать космонавтами, пожарными, милиционерами. А кто-то твердо решил пойти по стопам родителей. Например, сын Александра Фролкина, Алим, рассказал, что станет в нашей Компании руководителем Дивизиона, как папа!

Также мы задавали малышам вопросы, кем работают в ГК «Alina» их родители, кто чем занимается. Чем заняты родители дети знают хорошо, так что под-

дружно участвовали в активных играх. После физкультуры мы раздавали малышам подарки. Та же был накрыт стол – соки, фрукты, конфеты, печенье, и, как всегда торт.

Праздник прошел в атмосфере тепла и дружбы, как всегда в Алиновской семье!

В регионах мероприятие проводили в крупных филиалах городов Семей и Актобе, в прочих филиалах малышей и их родителей также поздравили и вручили полезные подарки.







**«Крепко-накрепко дружить, с детства дружбой дорожить Учат в школе, учат в школе, учат в школе!»**

**Берик Серикбаев, Начальник лаборатории:**

– Я очень рад, что наша Компания уделяет большое внимание нашим детям, которые идут в первый класс! Мероприятие ко



**«Про глагол и про тире, и про дождик на дворе Учат в школе, учат в школе, учат в школе...»**

**Айгуль Едилбаева, Ведущий специалист ОУП, Филиал г. Семей, Дивизион «Alina Pro»:**

– Праздничное мероприятие для детей-первоклашек сотрудников филиала Дивизиона «Alina Pro/holding» в Семей мы провели 28 августа.

В этом году погода порадовала, стоял жаркий солнечный день, солнышко тоже радовалось за деток! Директор по производству ССС/ЛКП Бекзат Айжанов открыл импровизированную торжественную линейку торжественной напутственной речью для первоклашек. После

выступления детей и поздравления сотрудников, прозвучал первый в их жизни звонок. Затем для них провели их первый урок математики, где дети продемонстрировали свои знания. На уроке русского языка учитель вместе с детьми изучал алфавит и составлял слова. На уроке чтения дети читали стихотворения, а на уроке пения вместе с детьми и учителем пели песни даже родители! На уроке физкультуры дети продемонстрировали свою отличную физическую подготовку.

Все ребята получили свои первые пятерки, чем были очень довольные. После окончания уроков ребятишкам были вручены памятные подарки от ГК «Alina».

Ну и конечно, самым радостным моментом для ребятишек было поедания большого, красивого торта!

дню знаний является уже традиционным, я даже вспомнил свой первый класс, посетив линейку вместе с сыном-первоклассником! Праздник для первоклашек прошел в игровой форме, где они смогли почувствовать себя учениками на первом своем уроке. На уроках все дети были активные, и получали свои первые оценки. После уроков было организовано чаепитие с большим праздничным тортом. Спасибо, всем кто организовывал этот праздник для наших детей! ■

**Материал подготовила Виорика Бектурганова, редактор «Города Мастеров»**



# «ЭТО-ДВОР»

– ПРОЕКТ, НАПРАВЛЕННЫЙ  
НА БЛАГОУСТРОЙСТВО  
АЛМА-АТИНСКИХ ДВОРОВ

28-го числа, в последнюю пятницу августа, на пересечении улиц Наурызбай Батыра-Айтеке-Би в одном из дворов было сделано доброе дело! Бренды Группы Компаний Alina - республиканский экологический проект «Чистая Родина» и бренд лакокрасочной продукции Alina Paint - в очередной раз оказали поддержку проекту, развивающему культуру и экологию города «Это-Двор».

«Это-Двор» - проект, направленный на благоустройство Алма-Атинских дворов руками неравнодушных людей. Проект помогает облагораживать детские площадки мастера для них новые песочницы и игровые зоны, так же очищая их при помощи новых мусорных баков с раздельной утилизацией.

Alina Paint подарила радужные цвета обновленному двору совершенно безвозмездно. При помощи экологически чистой краски волшебным образом преобразились скамьи, детская площадка, а трансформаторная будка превратилась в шедевр и теперь радует жителей двора.

Организаторы, в свою очередь, были очень довольны краской и от всей души поблагодарили представителей Alina Paint, рассказав обо всех преимуществах продукции бренда гостям.

«Это просто изумительно! Волшебно» - восхищались гости мероприятия, с интересом рассматривая новый дворовой арт-объект.

«Чистая родина» приняла в свои ряды новоиспеченный «чистый» двор и на всех подъездах появились плакаты с конституцией нашей Чистой Страны, напоминая жильцам двора о том, что в Чистой Стране может жить каждый из нас.

За всем действием наблюдали не только жители двора: люди специально приезжали из других концов города, чтобы посмотреть, а простые прохожие останавливались и вливались в участие и атмосферу этого доброго и «чистого» проекта. Понравилось без исключения всем и каждому! Дети бегали в восторге от чудесной и обновленной площадки, сделанной вручную. Взрослые же нашли для себя много интересного в поделках и интересном дизайне.

«Вот очень хорошо, что люди стали заниматься подобным! Сами и своими руками! Так теперь красиво и ярко у нас. Будем здесь всем двором убираться и соблюдать чистоту. Как удобно стало, пластик в один контейнер, а бумагу в другой» - радуется жительница двора. ■

**Тимофей Поздеев**





Наш Горный курорт-отель «Лесная Сказка» сменил логотип. Новое графическое изображение стало логическим продолжением перехода «Сказки» на новое позиционирование в качестве четырехзвездного всесезонного курорт-отеля.

# Новое лицо Сказки!

**Айжан Кокеева, Начальник отдела маркетинга Горного курорт-отеля «Лесная Сказка»,** рассказывает о том, что повлекло за собой смену визуального образа, и почему был выбран именно такой вариант:

– С момента развития нашего этнокультурного парка в полноценный всесезонный курорт-отель старый логотип морально устарел, и почувствовалась необходимость перемен. Новый визуальный образ жизнерадостнее, он полнее отображает наше новое виденье и подход, соответствует всесезонности «Лесной Сказки».

Новый этап развития, на который вышла «Лесная Сказка»,

подразумевает гораздо более интересные предложения для наших клиентов в плане проживания. Сейчас у нас есть несколько видов разного ценового уровня.

Наиболее доступный вариант – замечательный отель «Ак-Тас». В отеле представлены комфортные номера стандартного типа. В стоимость всех номеров включен завтрак – удобный шведский стол. Следующее предложение – деревенька на деревьях. Первая деревенька предлагает номера «стандарт»-класса, и включает 14 домиков. У нас в «Сказке» сегодня встречают гостей две деревеньки на деревьях – это самая большая инфраструктура



подобного позиционирования в мире! Вторая деревенька предлагает более комфортные номера класса «люкс». Еще один вариант для желающих поселиться у нас гостей – коттеджи. Здесь представлены номера «стандарт», «полулюкс» и «люкс». И наиболее престижный, дорогой и комфортный вариант – наши vip-шале. Это домики, позволяющие разместить с удобством от 10 до 14 человек. Таких шале у нас четыре. Таким образом сегодня мы можем принять у нас в горном курорт-отеле около 200 человек.

Также Айжан поделилась планами, достижениями и новостями:

– Наших гостей ожидает новый замечательный аттракцион. У нас строится настоящий троллейный парк, который откроется в сентябре. Система навесных тросов-троллеев станет прекрасной альтернативой для тех, кому страшно попробовать свои силы на нашем гигантском супер-тролее «Ой-Карагай», но хочется ощутить неповторимое удовольствие полета. Троллей готовы перенести любого с одного конца ущелья на другой над территории

ей всего нашего курорта. Разные уровни и высоты рассчитаны таким образом, чтобы порадовать пользователей любого уровня, от начинающих до продвинутых.

Еще одна прекрасная новость для любителей полезного и расслабляющего отдыха – перезапуск нашего уникального горного этно-спа. У этно-спа также появился новый логотип и очень архетипичное, показательное название – «Умай». Напомню,





**АНДРЕЙ ШАПКИН,**  
**Арт-директор ГК**  
**«Alina», разработчик нового**  
**логотипа «Лесной Сказки»:**

— При разработке логотипа мы стремились создать визуальный образ, привлекательный и понятный для всех, в том числе — для иностранных гостей. Также обязательным условием было отражение всевозможности нашей «Сказки». Логотип должен наглядно показывать гостям, что курорт интересен и полноценно работает все четыре сезона в году: зимой, весной, летом и осенью. С технической точки зрения было важно, чтобы логотип легко адаптировался под различные форматы и носители (от автотранспорта до ручек, текстиля и так далее).

Было разработано пять разных вариантов, из которых мы коллективно выбрали один, понравившийся всем. Именно он наиболее полно отвечал всем требованиям, и соответствовал мифу и новому позиционированию нашего горного курорт-отеля «Лесная Сказка».

у нас в этно-сра проводятся не просто процедуры, а настоящие обряды отдыха и оздоровления. В обновленном сра появились новые усовершенствованные обряды, повысился уровень комфорта, гостей ждут джакузи, обряды в юртах, расслабляющая банька, обертывания, массажи и многое другое. Кстати, массажисты у нас — профессионалы самого высокого уровня. Также специально для тех, кто устает за рабочую неделю, полную стрессов, разработана новая программа «анти-стресс». У нас можно забыть про все, расслабиться и избавиться от стрессорных мыслей и ощущений — для этого созданы все условия!

Особенно хочу отметить хорошую новость для самых маленьких наших гостей: у нас открылся всевозможный детский лагерь «Лесная Сказка» для детей от 7 до 14 лет! Сейчас лагерь работает в летнем режиме. Разработана насыщенная десятидневная программа, каждый день — тематический. Мы задействовали по максимуму все наши аттракционы и виды досуга. Так, например, целый день в программе отведен конному центру. Детей обучают, как кормить и содержать лошадей, подробно поясняют, какие виды лошадей бывают и чем отличаются, рассказывают древние легенды об этих прекрасных животных. Дети могут самостоя-

тельно покататься после курса верховой езды. Есть день, посвященный традициям казахского народа. Детям показывают, как ставится юрта, рассказывают интереснейшие исторические события, показывают национальные игры. Вообще, играм, командным соревнованиям, будь то традиционные казахские асыки или всему любимые казаки-разбойники, уделяется много времени. Это позволяет повысить уровень социализации детей, раскрыть их таланты, создать счастливую атмосферу настоящего детского лагеря. Главное — каждый день насыщен и увлекателен, у малышей нет времени на гаджеты и интернет, и в этом — особая прелесть «Лесной Сказки». К тому же лагерь — оздоровительный. Пятиразовое питание обязательно включает в себя только правильное, здоровое меню, как в настоящем санатории. Этим летом предусмотрено 6 сезонов детского лагеря. Также мы планируем организовать сезоны на осенних, зимних и весенних каникулах.

В нашем горном курорт-отеле делается все, чтобы создать полноценный отдых для детей и взрослых, и обеспечить каждому гостю комфортное проживание, увлекательный и полезный досуг. ■

**Материал подготовила**  
**Виорика Бектурганова,**  
**редактор «Города Мастеров»**

# В здоровом теле – здоровый дух!



Все это немисливо без здорового образа жизни, который состоит, прежде всего, из баланса отдыха и физических нагрузок, правильного питания и диеты, отсутствия вредных привычек и, конечно, мотивации самого человека. Прекрасным примером умения правильно выстроить свою жизнь служит наш с вами коллега, Куаныш Тусбаев – водитель вилочного погрузчика производственного цеха (ТМН) филиала г. Семей Дивизиона «Alina Pro».

Куаныш Тусбаев с 2002 по 2005 год учился в спортивном колледже по подготовке олимпийского резерва в городе Семей. Участвовал во многих спортивных городских турнирах и по-

**Современная жизнь представляет нам свои требования. Сегодня каждому очевидна необходимость быть в хорошей физической форме, уметь активно противостоять стрессам и перегрузкам, и, конечно, иметь привлекательный, успешный внешний вид.**

казывал хорошие результаты. Первую свою золотую медаль по «Казахша курес» он завоевал в 2004 году, когда участвовал в областном чемпионате в Усть-Каменогорске. В 2005 году участвовал в Талдыкурганском мастерском турнире по самбо, где занял I место, в 2007 году – в Народных играх в Усть-Каменогорске, где занял I место по «Казахша курес». Куаныш стал победителем множества соревнований по рукопашному бою. Его призовые места и награды в спорте можно перечислять очень долго.

Наш коллега и сейчас поддерживает прекрасную физическую форму, занимается в спортзале с маленькими детками, которые решили посвятить себя спорту, и по мере возможности передает свой опыт молодым Алиновцам своей бригады. Куаныш – лучший пример того, что настоящий мужчина должен быть честным, добросовестным в своей работе, и использовать получен-

ные навыки только в целях защиты правого дела.

Куаныш уверен, что физическая активность помогает человеку стать сильнее, настойчивее достигать поставленных целей, развивает уверенность в себе. Приятно, согласитесь, чувствовать себя молодым и успешным, энергичным и предприимчивым. Если вы чувствуете себя здоровым, инициативным и бодрым, тогда все дела ладятся, вам сопутствует успех, фортуна поворачивается к вам лицом – ведь и она любит сильных!

В наше время скорости и высокой конкуренции особенно важно занять активную жизненную позицию, стать ответственным за свое здоровье, фигуру, научиться упорству и умению противостоять трудностям на пути к успеху! ■

**Айгуль Едильбаева**  
Ведущий специалист ОУП  
филиала г. Семей Дивизиона  
«Alina Pro»



# Ертегінің жаңа келбеті!

Біздің «Лесная Сказка» таулы курорт-қонақ үйі логотипін ауыстырды. Жаңа графикалық бейнелеу «Сказканың» төрт жұлдызды барлық маусымдық курорт-қонақ үйі ретінде жаңа позициялануға ауысуының жалғасы болып табылды.

**Айжан Кокеева, «Лесная Сказка» таулы курорт-қонақ үйінің маркетинг бөлімінің бастығы** визуалдық бейненің ауысуы нәліктен болғандығын, және нәліктен осы нұсқа таңдалғандығы туралы әңгімелейді:

– Біздің этно-мәдени бағымыздың толыққанды барлық маусымдық курорт-қонақ үйіне өсу сәтінен бастап ескі логотип моральдық жағынан ескірді, және де өзгерістердің қажеттілігі сезілді. Жаңа визуалдық бейне көңілдірек, ол біздің көзқарасымыз бен әдістерімізді толығырақ бейнелейді, «Лесная Сказканың» барлық маусымдық ерекшелігіне сәйкес келеді.

«Лесная Сказка» шыққан жаңа даму кезеңі біздің клиенттер үшін тұру жағынан қызығырақ ұсыныстарды білдіреді. Қазір бізде бірнеше бағалық деңгей түрлері бар.

Ең қолжетімді нұсқасы – тамаша «Ақ Тас» қонақ үйі. Қонақ үйде стандартты түрдегі жайлы нөмірлер ұсынылған. Барлық нөмірлердің құнынан таңертеңгі ас қосылған – ыңғайлы шведиялық үстел. Келесі ұсыныс – ағаштан жасалған шағын деревня. Бірінші деревня «стандарт» санатындағы нөмірлерді ұсынады, және оған 14 үй кіреді. Бізде «Сказкада» бүгінгі таңда қонақтарды ағаштан жасалған екі шағын деревня қарсы алады – бұл дүние жүзіндегі





осындай жайғасымдағы ең үлкен инфрақұрылым! Екінші деревня «люкс» санатты одан да жайлы нөмірлерді ұсынады. Бізге келгісі келетін қонақтар үшін тағы бір нұсқа – коттеждер. Мұнда «стандарт», «жартылай люкс» және «люкс» нөмірлері ұсынылған. Және ең беделді, қымбат және жайлы нұсқасы – біздің вір-шале. Бұл 10-нан 14 адамға дейін жайлылықпен орналастыруға мүмкіндік беретін үйлер. Мұндай шаленің бізде төтеуі бар. Осылайша біз бүгін таулы курорт-қонақ үйінде шамамен 200 адамға дейін қабылдай аламыз.

Сондай-ақ Айжан жо-спарлар, жетістіктер және жаңалықтарымен бөлісті:

– Біздің қонақтарды жаңа тамаша аттракцион күтіп тұр. Бізде нағыз троллей бағы салынып жатыр, ол қыркүйек айында ашылады. Аспалы арқан-троллейлер жүйесі өз күшін біздің «Ой-Қарағай» альп супер-троллейінде сынап көруден қорқатын, бірақ ұшудан қайталанбас әсер мен рахат алғысы келетіндер үшін тамаша балама болып табылады. Троллейлерді бүкіл біздің курорт аумағының үстінен бір шатқалдың басынан басқа шатқалдың шетіне

көшіруге дайын. Түрлі деңгейлер мен биіктіктер бастауыштан бастап тәжірибеліге дейін кез келген деңгейдегі пайдаланушыларды қуанту үшін есептелген.

Пайдалы және босаңсытатын демалыс әуесқойлары үшін тағы бір тамаша жаңалық – біздің бірегей таулы этно-сра кешенінің қайтадан іске қосылуы. Этно-сра кешенінің де жаңа логотипі және өте көне, көрнекі аты пайда болды – «Ұмай». Естеріңізге сала отырайын, бізде

этно-сра салонында тек процедуралар өткізіліп қана қоймай, нағыз демалу және сауығу жоралары да жүргізіледі. Жаңартылған срада жаңа жетілдірілген рәсімдер пайда болды, жайлылық деңгейі арта түсті, қонақтарды джакузи-лер, киіз үйлері ішіндегі салт-жоралар, босаңсытатын монша, түрлі ораулар, массаждар мен басқа да көптеген шаралар күтуде. Айтпақшы, біздің массаж жасаушылар – ең жоғары деңгейдегі





**АНДРЕЙ ШАПКИН,**  
«Alina» КТ Арт-  
директоры, «Лесная Сказка»  
жаңа логотипінің әзірлеушісі:

— Логотипті әзірлеу кезінде біз барша үшін, соның ішінде — шетелдік қонақтар үшін де тартымды және түсінікті болатын визуалдық бейне жасауға ұмтылдық. Сондай-ақ міндетті шарт болып біздің «Сказканың» барлық маусымдылығын көрсету табылды. Логотип қонақтарға курорттың қызықты екенін және жылына төрт маусым бойы жұмыс істейтіндігін көрнекі түрде көрсетуі тиіс болатын: қыста, жазда, көктемде және күзде. Техникалық жағынан логотиптің түрлі пішіндер мен тасығыштарға (автокөліктен бастап қалам, маталар мен басқа бұйымдарға дейін) жеңіл бейімделетіндігі маңызды болды.

Түрлі бес нұсқа әзірленді, олардың ішінен барлығына ұнаған бір нұсқаны таңдадық. Дәл сол нұсқа барлық талаптарға толық сай болды, және біздің «Лесная Сказка» таулы курорт-қонақ үйінің аңызы мен жаңа жайғасымына сәйкес келді.

шеберлер. Күйзелістерге толы жұмыс аптасы бойы шаршағандар үшін арнайы «анти-стресс» жаңа бағдарламасы әзірленді. Бізде барлығын ұмытып, алаңдататын ойлар мен сезімдерден арылуға болады — ол үшін барлық жағдайлар жасалған!

Әсіресе ең кішкентай қонақтарымыз үшін жақсы жаңалықты атап кеткім келеді: бізде 7 жастан 14 жасқа дейінгі балалар үшін «Лесная сказка» барлық маусымдық балалар лагері ашылды. Қазір лагерь жазғы режимде жұмыс істеп жатыр. Мазмұнды он күндік бағдарлама әзірленген, әр күн — тақырыптық. Біз барлық аттракциондар мен демалыс түрлерін барынша толыққанды іске қостық. Мысалы, бағдарламада бір тұтас күн ат орталығына берілген. Балаларды аттарды қалай тамақтандыру және қалай ұстау керек екендігіне үйретеді, қандай ат түрлері болатындығын және олардың айырмашылықтары қандай екендігін түсіндіреді, осы тамаша жануарлар туралы көне аңыздарды әңгімелеп береді. Атпен жүру курсынан кейін балалар өздері атқа мініп жүре алады. Қазақ халқының дәстүрлеріне арналған күн бар. Балаларға киіз үйдің қалай қойылатындығын көрсетеді, аса қызықты тарихи оқиғаларды әңгімелейді, ұлттық ойындарды көрсетеді. Жалпы қазақ асықтары болсын немесе барлығы сүйетін

қарақшы казактар ойындары болсын, ойындарға, командалық жарыстарға көп уақыт бөлінеді. Бұл балалардың әлеуметтену деңгейін арттыруға, оларды таланттарын ашуға көмектеседі, нағыз балалар лагерінің бақытты ортасын қалыптастырады. Бастысы — әр күн оқиғаларға толы және қызықты, ал балалардың гаджеттер мен интернетке уақыттары жоқ, және осының өзі — «Лесная Сказка» лагерінің ерекшелігі. Оның үстіне, лагерь — сауықтыратын лагерь түрінде құрылған. Бес уақыттық тамақтандыруға нағыз санаторийдегі сияқты тек дұрыс, сау ас мәзірі ғана кіреді. Осы жазда балалар лагерінің 6 маусымы көзделген. Сондай-ақ біз күзгі, қысқы және көктемгі каникулдарда маусымдар ұйымдастыруды жоспарлап отырмыз.

Біздің таулы курорт-қонақ үйінде балалар мен ересектер үшін толыққанды демалысты құру және әр қонаққа жайлы тұру, қызықты және пайдалы бос уақытты қамтамасыз ету үшін барлығы жасалады. ■

# Жаны саудың – тәні сау!

**Қазіргі заман бізге өз талаптарын қояда. Бүгінгі таңда әр адамға жақсы физикалық күйде болу, күйзелістер пен асырмалы жүктемелерге қарсы тұру, және, әрине, тартымды, табысты сыртқы келбетті сақтау қажеттілігінің маңыздылығы айтпаса да түсінікті.**



Осының барлығы салауатты өмір салтын ұстаусыз мүмкін емес. Мұндай өмір сүру салтын ең алдымен демалыс пен физикалық жүктемелер балансы, дұрыс тамақтану және диета сақтау, зиянды әдеттердің жоқтығы мен, әрине, адамның өзінің ынтасынсыз елестету қиын. Өз өмірін дұрыс құра білудің тамаша үлгісі болып біздің әріптесіміз,

«AlinaPro» Дивизионының Семей қаласындағы өндірістік цехының (ТМН) ашалы тиегіш жүргізушісі Қуаныш Түсбаев табылады.



Қуаныш Түсбаев 2002 жылдан 2005 жылға дейін Семей қаласындағы олимпиадалық резервті дайындау бойынша спорттық колледжде оқыды. Көптеген қалалық турнирлерге қатысып, жақсы нәтижелер көрсетті. Өзінің «Қазақша күрес» бойынша алғашқы алтын медалін 2004 жылы Өскеменде өткен облыстық чемпионатта ұтып алды. 2005 жылы

**Қуаныш физикалық белсенділіктің адамға күшті болуы, қойылған мақсаттарға табанды түрде жетуі, өзіне деген сенімділікті дамытуға көмектесетіндігіне сенімді.**

Талдықорғанда самбо бойынша шеберлік турнирге қатысып, ол жерден I орынмен оралды, 2007 жылы - Өскемен қаласындағы Халық ойындарында «Қазақша күрес» бойынша I орынды иеленді. Қуаныш қоян-қолтық ұрыс бойынша көптеген жарыстардың жеңімпазы болды. Оның спорттағы жүлделі орындары мен марапаттауларын ұзақ атауға болады.

Біздің әріптесіміз қазір де тамаша физикалық формасын ұстануда, спортзалда өзін спортқа арнағысы келетін кішкентай балалармен күреспен айналысады, және, мүмкіндігіне қарай өз тәжірибесін бригадасындағы жас

Алиналықтарға беруде. Қуаныш – нағыз ердің өз жұмысында да адал, парасатты болуының және алынған дағдыларын тек адал істі қорғау мақсатында ғана пайдалану керек екендігінің үздік үлгісі.

Қуаныш физикалық белсенділіктің адамға күшті болуы, қойылған мақсаттарға табанды түрде жетуі, өзіне деген сенімділікті дамытуға көмектесетіндігіне сенімді. Өзіңді жас және табысты, қуатты және іскер сезіну тамаша екендігіне келісесіз бе? Егер сіз өзіңізді сау, бастамашыл және сергек сезінсеңіз, барлық істер жөнімен атқарылады, сіз табысқа жетесіз, сәттілік жаныңыздан табылады – себебі ол күштілерді сүйеді емес пе!

Қазіргі қарқынды және жоғары бәсекелестікке толы уақытымызда белсенді өмірлік ұстанымды сақтау, өз денсаулығың, мүсінің үшін жауапты болу, табандылық

пен табысқа жетелейтін жолдағы қиыншылықтарға мойынсұнбауға үйреу өте маңызды! ■

**Айгүл Еділбаева**  
**«AlinaPro» Дивизионы**  
**Семей қаласындағы**  
**филиалдың**  
**ПББ жетекші маманы**





Бишкек, или, как его еще называют аксакалы – Пишпек, красивый и древний город в предгорьях Тянь-Шаня. По одной версии, название происходит от имени легендарного героя Бишкек-Батыра, жившего в этой местности в XVIII веке. По другой – от термина «бишкек», то есть «дубинка», «палица». Оба варианта отражают боевой дух, и вполне подходят команде наших коллег, начавшей сезон на позитиве и в полной боевой готовности.

# Из Бишкека, с любовью!

О том, как идут дела Компании в солнечном Кыргызстане, нам рассказал **Алмазбек Таштаналиев**, Директор филиала города Бишкек, Дивизион «Alina Trade Bishkek»:

– Наш филиал начал новый год с новых побед, с приростом в 22% к 2014 году. Рост отмечался до апреля 2015 года. Подготовка к новому сезону началась в ноябре 2014, с изменения коммерческой политики для Республики Кыргызстан. Новый подход фокусирует внимание на долю полки и товарный запас в торговых точках.

Также, с марта мы активно работаем над новым проектом команды торговых представителей (ТП) категории С, где продажи с марта по июль этого года прирастают в геометрической прогрессии. То есть, если мы продали в марте на 600 000 тг, то в июле уже на 7 500 000 тг. Кроме того, на постоянной основе нами проводятся набор и обучение ТП, штат ТП увеличился с начала года с 9 до 30 человек.

Наряду с торговой командой улучшается работа логистики и складского хозяйства. У нас нет простоев по вагонам, ведется эффективная работа по недопу-

щению наличия просроченного продукта, и минимизации запасов продуктов с критическим сроком годности. Также, перед сезоном были подготовлены склады и техника. Здесь у нас полный порядок!



Филиал города Бишкек уже в прошлом году показал достойный прогресс. По итогам 2014 года прирост в сравнении с 2013 составил в деньгах 30%. В разрезе брендов прирост выглядит следующим образом: AlinEX – 17%, НАШИ – 34%, Alina Paint – 38%. И самое главное – филиал прирост по чистой прибыли на 600%. Это удалось за счет оптимизации расходов филиала.

Текущий сезон наши коллеги описывают, как сложный, но собираются использовать каждую возможность, чтобы добиться максимального результата. Алмазбек Таштаналиев:

– К сожалению, на рынке строительства Кыргызстана с апреля начался второй виток кризиса, и рынок недвижимости упал на 15%, в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Также за последние 4 месяца заморожены 25% объектов крупного строительства. Идет стагнация на рынке строительно-отделочных материалов.

Но, даже несмотря на это, по итогам за январь-июль 2015 мы продаем продукцию брендов ГК «Alina» на уровне 2014 года. Для увеличения продаж филиала в текущем году мы поставили следующие специальные задачи:

1. Развитие ТП категории С.
2. Увеличение продаж товара категории В, С (не топовые продукты).
3. Развитие по Кыргызстану регионов «Север» и «Юг». Планируем открытие филиала в городе Ош.

4. Проведение семинаров по продуктам ГК «Alina» на территории всей Кыргызской Республики.

**Татьяна Протасова, Региональный маркетинг-менеджер филиала г. Бишкек, Дивизион «Alina Trade Bishkek»,** делится своим видением работы в горячий сезон:

– В сезон рынок заполняется дешевой контрафактной продукцией, все стремятся заработать, экономя на качестве. Очень важно доносить до клиентов информацию о том, что необходимо использовать только проверенную продукцию, ведь строительство и ремонт – проекты долгосрочные, и, как известно, экономить в ущерб качеству в данном случае нельзя. Мы стараемся рассказать об это потребителям, показать наглядно, чем наши материалы лучше, убедить клиентов, что мы можем, в отличие от многих компаний, гарантировать заявленное качество.

Также важно, чтобы реализаторы на рынках и в магазинах знали товар, знали о его преимуществах, смогли объяснить все конечному покупателю, поэтому наши специалисты нередко выезжают на рынки и проводят семинары. Очень важна мотивация: акции, подарки для улучшения рабочего процесса, коммуникация с торговыми точками и потребителями.

обретать только эту продукцию. Приятно наблюдать, что потребители ценят качество и знают наши бренды!

Наши коллеги не только активно отстаивают сегодняшнюю лидирующую позицию на рынке, но и делают огромный вклад и в будущее Компании на рынке Кыргызской Республики, и в развитие строительно-отделочной отрасли в целом. Татьяна Протасова:

– Филиал города Бишкек активно сотрудничает со специализированными учебными заведениями, профессиональными лицеями. На протяжении всего учебного года мы участвуем в воспитательной работе, взаимодействуем как с педагогами, так и с учениками. Учебные классы в лицеях оборудованы стендами и наглядными материалами по продукции ГК «Алина». Выпускные экзамены и аттестация учеников проходят только на нашей продукции. Таким образом, будущие специалисты начинают работать с материалами ГК «Алина», еще будучи студентами. Мы пытаемся всячески поддерживать их – выделяем лакокрасочную продукцию для косметического ремонта, который ребята делают своими силами, принимаем участие в выпускных экзаменах, награждая лучших студентов презентами от нашей компании: ручки, футболки, бейсболки, каталоги с продукцией. Специалист ОТЭК на постоянной основе проводит СПД (семинары/презентации/демон-

**По итогам 2014 года прирост в сравнении с 2013 составил в деньгах 30%. В разрезе брендов прирост выглядит следующим образом: AlinEX – 17%, НАШИ – 34%, Alina Paint – 38%. И самое главное – филиал прирост по чистой прибыли на 600%. Это удалось за счет оптимизации расходов филиала.**

Также Татьяна рассказывает об особенностях работы в Кыргызстане:

– Рынок Кыргызстана гораздо меньше казахстанского, в плане как торговых точек, так и строительства. Присутствуют конкуренты местного и российского производства, но, тем не менее, большая часть клиентов выбирает нашу продукцию, многие строительные бригады работают с AlinEX и Alina Paint, рекомендуя своим клиентам при-

стращии) в СУЗах, раскрывая тонкости правильного использования материалов. Директора учебных заведений в свою очередь выделяют места на своей территории под информационные баннеры с брендами.

Мы желаем нашим коллегам-Алиновцам в Кыргызстане удачи, закрепления достигнутых результатов, и, конечно, новых побед! ■

**Материал подготовила  
Виорика Бектурганова,  
редактор «Города Мастеров»**



Бішкек, немесе оны ақсақалдар атайтындай – Пішпек, Тянь-Шань тауының бөктеріндегі әдемі және көне қала. Кейбір деректер бойынша, қаланың аты осы жерде XVIII ғасырда өмір сүрген аты аңызға айналған Бішкек Батырдан тарайды. Басқа нұсқа бойынша – «бішкек» терминінен шыққан, яғни, «шоқпар», «күрзі». Екі анықтамасы да жауынгерлік рухты білдіреді, және маусымды позитивті көңіл-күйде және толық жауынгерлік әзірлікпен бастаған біздің әріптестеріміздің командасына әбден жарайды.

# Бішкектен, махаббатпен!

Жайма шуақ Қырғызстандағы Компанияның істері қалай жүріп жатқандығы туралы бізге **Бішкек қаласындағы филиалдың Директоры, «AlinaTradeBishkek» Дивизионы, Алмазбек Таштаналиев** әңгімелеп берді:

– Біздің филиал жаңа жылды жаңа жеңістерден бастады, 2014 жылғы өсім 22%-ды құрады. Өсім 2015 жылдың сәуір айына дейін байқалды. Жаңа маусымға дайындық Қырғызстан Республикасы үшін коммерциялық саясаттың өзгерістеріне байланысты 2014 жылдың қараша айында басталған. Жаңа көзқарас назарды сөре үлесі мен сауда нүктелеріндегі тауарлық қорға аударды.

Сондай-ақ наурыз айынан бастап біз С санатты сауда өкілдері (СӨ) командасының жаңа жобасы

бойынша белсенді жұмыс атқарып келеміз, мұнда сатулар осы жылдың наурыз айынан бастап шілде айына дейін геометриялық прогрессиямен өсіп келеді. Яғни, егер біз наурыз айында 600 000 теңгеге тауар сатқан болсақ, шілде айында - 7 500 000 теңге сатып үлгердік. Сонымен қатар, біз тұрақты негізде СӨ іріктеу және оқытуды жүргіземіз, СӨ штаты жылдың басына бері 9 адамнан 30 адамға дейін артты.

Сауда командасымен бірге логистика және қоймалық шаруашылық жұмысы жақсарып келеді. Бізде вагондар бойынша тұрып қалу жоқ, мерзімі өткен тауарлардың болуына жол бермеу және жарамдылық мерзімі шектелген өнімдер қорларын барынша азайту бойынша тиімді жұмыс атқарылуда. Сондай-ақ

маусым алдында қоймалар мен техника дайындалды. Бұл жерде бізде бәрі орнында!

Бішкек қаласындағы филиал өткен жылдың өзінде өте жақсы прогресті көрсетті. 2014 жылдың қорытындылары бойынша 2013 жылмен салыстырғанда, өсім көлемі ақшамен 30%-ды құрады. Брендтер кескінінде өсім келесі түрде бейнеленеді: AlinEX – 17%, НАШИ – 34%, AlinaPaint – 38%. Және ең бастысы – филиал таза пайда бойынша 600%-ға өсім көрсетті. Бұған филиал шығыстарын оңтайландыру есебінен қол жеткізілді.

Ағымдағы маусымды біздің әріптестер күрделі деп сипаттайды, бірақ барынша үлкен нәтижеге жету үшін әр мүмкіндікті пайдалануды жоспарлап отыр. Алмазбек Таштаналиев:

– Өкінішке қарай, Қырғызстанның құрылыс нарығында дағдарыстың екінші толқыны басталды, және жылжымайтын мүлік нарығы өткен жылдағы осындай кезеңмен салыстырғанда 15%-ға төмендеді. Сондай-ақ құрылыс-әрлеу материалдары нарығында стагнация жүріп жатыр.

Бірақ, осыған қарамастан, 2015 жылдың қаңтар-шілде айларының қорытындылары бойынша біз «Alina» КТ брендтерін 2014 жылдың деңгейінде сатып отырмыз. Филиалдың сатуларын арттыру үшін ағымдағы жылы біз алдымызға келесі арнайы міндеттерді қойдық:

1. С санатты СӨ дамыту.
2. В, С санатты (жетекші өнімдер емес) тауардың сатылуын арттыру.
3. Қырғызстан бойынша «Солтүстік» және «Оңтүстік» өңірлерін дамыту. Ош қаласында филиал ашуды жоспарлап отырмыз.
4. Бүкіл Қырғыз Республикасының аумағы бойынша «Alina» КТ өнімдері бойынша семинарлар өткізу.

Татьяна Протасова, Бішкек қаласындағы филиалдың Өңірлік маркетинг-менеджері, «AlinaTradeBishkek» дивизионы, «ыстық» маусымдағы жұмыс істеу ерекшеліктері туралы өз ойымен бөліседі:

– Маусым кезінде нарық арзан контрафактілік өнімдерге толады, барлығы сапасын үнедей отырып, ақша табуға ұмтылады. Клиенттерге тек тексерілген өнімді пайдалану қажет екендігін жеткізу өте маңызды, өйткені

құрылыс пен жөндеу – ұзақ мерзімді жобалар, және, баршаға мәлімдей, бұл жағдайда сапасына зиян келтіре отырып, үнемдеуге болмайды. Біз бұл туралы тұтынушыларға айтуға, біздің материалдардың несімен артық екенін көрсетуге, клиенттерге біздің көптеген компаниялармен салыстырғанда мәлімделген сапаға кепіл бере алатынымызға көздерін жеткізуге тырысамыз.



Сондай-ақ базарлар мен дүкендердегі біздің өткізушілер тауарды білгендігі, оның артықшылықтарын білгендігі, түпкілікті тұтынушыға барлығын түсіндіре алатындығы өте маңызды, сондықтан біздің мамандар рыноктарға жиі шығып, семинарлар өткізіп тұрады. Ғыналандыру әрекеті өте маңызды: жұмыс процесін жақсартуға арналған акциялар, сияпаттар, сауда нүктелері және тұтынушылармен жасалатын коммуникация.

Сондай-ақ Татьяна Қырғызстандағы жұмыс істеу ерекшеліктері туралы әңгімелейді:

– Қырғызстан нарығы сауда нүктелері, сондай-ақ құрылыс жағынан да қазақстандыққа қарағанда әлдеқайда кіші. Жергілікті және ресейлік өндірістің бәсекелестері бар, бірақ сонда да клиенттердің көпшілігі біздің өнімді таңдайды, көптеген құрылыс бригадалары өз клиенттеріне тек осы өнімді сатып алуға ұсыныс бере отырып, AlinEX және AlinaPaint-пен жұмыс істейді. Тұтынушылардың сапаны бағалайтындығы және біздің брендтерді білетіндігін байқаған өте жағымды!

Біздің әріптестер нарықтағы бүгінгі позицияны белсенді қорғап қана қоймай, Қырғыз Республикасының нарығында

Компанияның болашағына да, жалпы құрылыс-әрлеу саласының дамуына да зор үлес қосуда. Татьяна Протасова:

– Бішкек қаласының филиалы арнаулы оқу орындары, кәсіптік лицейлермен белсенді ынтымақтастық орнатқан. Бүкіл оқу жылы бойы біз тәрбие жұмысына қатысып, педагогтар, сондай-ақ оқушылардың өзін-өзара қызметтестік жасаймыз. Лицейлердегі оқу сыныптары «Алина» КТ өнімдері бойынша стендтер мен көрнекі материалдармен жабдықталған. Бітіру емтихандары мен оқушылардың аттестаттауы тек біздің өнімдермен өткізіледі. Осылайша болашақ мамандар «Алина» КТ материалдарымен студент бола тұра, жұмыс істей бастайды. Біз оларға барынша қолдау көрсетуге тырысамыз – оқушылар өз күштерімен жасайтын косметикалық жөндеуге арналған лак-бояу өнімдерін бөлеміз, бітіру емтихандарына қатысамыз, үздік студенттерді біздің компания атынан сыйлықтармен марапаттаймыз: қаламдар, футболкалар, бейсболкалар, өнім каталогтары.

**2014 жылдың қорытындылары бойынша 2013 жылмен салыстырғанда, өсім көлемі ақшамен 30%-ды құрады. Брендтер кескінінде өсім келесі түрде бейнеленеді: AlinEX – 17%, НАШИ – 34%, AlinaPaint – 38%. Және ең бастысы – филиал таза пайда бойынша 600%-ға өсім көрсетті.**

ТӘББ маманы тұрақты негізде АОО-да СПК (семинарлар/презентациялар/көрсетілімдер) өткізеді, материалдарды дұрыс пайдаланудың барлық қырларын аша түседі. Оқу орындарының директорлары өз кезегінде брендтері бар ақпараттық баннерлерге өз аумағында орындар бөледі.

Біз Қырғызстандағы әріптестеріміз – алиналықтарға сәттілік, жеткен нәтижелерін бекітуді және, әрине, жаңа жеңістер тілейміз! ■

# В ЕДИНСТВЕ НАША СИЛА, А «ЧИСТАЯ РОДИНА» ЭТО ДОКАЗЫВАЕТ!



Эффективность деятельности любой компании или организации зависит не только от профессионализма и квалификации её сотрудников. Во многом залогом успешной, слаженной работы являются хорошие отношения в коллективе, способность чувствовать нужное направление и правильно подходить к определенному проекту, умение работать в команде – быть единым механизмом и в то же время слышать каждый голос, учитывать каждое мнение.

Зачастую наладить отношения, узнать друг друга поближе и проявить свои лучшие качества сотрудникам компании или организации позволяет именно корпоративный отдых.

Сотрудники имеют возможность всем коллективом оказаться в неформальной обстановке, где в процессе общения и приятного времяпрепровождения формируется и укрепляется командный дух организации.

ки Иртыша, протяженность убранной территории – примерно 1 км., где смогли вычистить территорию от скопившегося мусора, а потом уже весело отдохнуть, наслаждаясь результатом своего труда.

Сбор был назначен в 09.00, и уже в 10.00 мы были на месте. И засучив рукава, надев перчатки, взяв в руки мусорный мешок все разошлись по территории – наводить чистоту! А мусора скопилось немало!

лись прохладой воды реки Иртыш.

Акция «Чистая Родина» удалась, подарив силы, уверенность и даже немного здоровья!

Данное мероприятие в очередной раз доказывает, что только сообща мы можем нашу землю сделать чистой, а компанию сплоченной и сильной! При этом получив максимальное удовольствие от выполненной работы!



Так и в нашей компании Alina корпоративному отдыху уделяется особое внимание. Стало уже традицией ежегодно проводить не просто корпоративное мероприятие, где сотрудники могут отдохнуть, развлечься, и просто пообщаться, а мероприятие, приносящее пользу как персоналу, так и обществу.

2014 год не стал исключением. 14 июня все сотрудники ГК «Alina» города Семей выехали на место отдыха многих семейчан берег прото-

Несмотря на весьма жаркий летний день, дети смогли от души порезвиться с клоунами, поиграть в командные игры и просто пошутить.

Ну а взрослые, тем временем, занялись организацией места отдыха, был приготовлен наивкуснейший плов и накрыты столы.

Наиболее активные сотрудники, не боясь ярких солнечных лучей, играли в футбол, волейбол, бадминтон, после чего наслажда-

**Ну и напоследок хотелось бы добавить: Алиновцы, вперед, в единстве наша сила!!!** ■

Материал подготовили:  
Едильбаева А., ведущий специалист ОУП филиала ТОО «Alina Pro/holding» в г. Семей,  
Сагдеева Ю., специалист ОУП филиала ТОО «Alina Pro» в г. Семей



# Белая береза ПОД МОИМ ОКНОМ...



**Мудрые предки считали, что вырастить дерево – один из обязательных показателей состоятельности, правильности и значимости человеческой жизни, наравне с постройкой дома и воспитанием ребенка. Благодаря Alina Paint и прочим брендам Группы Компаний «Alina» строятся прекрасные, экологически чистые и безопасные дома, где растут в счастливых семьях веселые и здоровые дети. Осталось заняться высадкой деревьев, и по древним поверьям можно считать миссию Alina Paint состоявшейся. Зеленую эстафету с честью принял город Костанай.**

В Костаное благодаря бренду Alina Paint были высажены чудесные деревья – 120 берез. Кстати, согласно тайным преданиям, береза считается священным деревом – знаком защиты, символом материнства, опеки, любви. Недаром одна из наиболее священных таинственных древнескандинавских рун германского алфавита носит имя Беркана (е), то есть «береза», «березовая ветка».

С любовью о березе писал и самый близкий к природе поэт серебряного века – Сергей Есенин. Все мы помним его строки, посвященные этому нежному берестовому дереву:

Белая береза  
Под моим окном  
Принакрылась снегом,  
Точно серебром.



Как же удалось сотворить подобное чудо? Благодаря экологической инициативе от ГК «Alina» и Alina Paint. Алиновцы помнят, что с 1 июня 2014 года по 31 марта 2015 года с каждого проданного килограмма любой продукции бренда Alina Paint в пользу высадки деревьев уходил 1 тенге. Новые зеленые жильцы, высаживаемые в рамках проекта, поселятся в 18 крупных городах Казахстана.

В Костаное 120 саженцев березы нашли свой новый дом на радость жителям города в школах #23 и #19, в детском саду #14 и в некоторых дворах города.

Рукотворное чудо исполнилось силами самих Алиновцев – сотрудников филиала.

Жанна Иголкина, Директор по Северному региону, г. Костанай, Дивизион «Alina Trade»:

– Мы решили взять именно саженцы березы, потому что в будущем они вырастут в красивую березовую рощу, которая будет долго радовать глаз. Каждый из нас сегодня с гордостью говорит своей семье и друзьям, что мы, Алиновцы, идем на озеленение родного города. Мы действительно этим гордимся, потому что ничто не сплачивает лучше, чем полезное совместное дело.

Жители города с благодарностью восприняли этот замечательный экологический проект. Светлана Тендитная, учитель биологии:



– Мы вместе с учениками обещаем внимательно следить за тем, чтобы каждое деревце взошло и превратилось в настоящую сильную березу!

Акция проводилась брендом Alina Paint в открытом режиме, и не влияла на стоимость продукции. Статистика отчислений в фонд была полностью прозрачной, и в режиме онлайн любой желающий мог отслеживать накопление средств на нашем сайте [www.alinapaint.kz](http://www.alinapaint.kz) ■

# ОРИЕНТИР на прямые продажи!

## БЫТЬ ЛИДЕРОМ

– означает, вовремя реагировать на требования и вызовы времени. Наша Группа Компаний «Alina» на протяжении 25 лет является лидером в Центральной Азии по производству и реализации строительно-отделочных материалов.



На сегодняшний день сформирован пул компаний, которые призваны стать лидерами экспорта казахстанской продукции на внешние рынки и замещения импорта. Свое дальнейшее развитие Группа Компаний связывает как с развитием экспортного направления, так и с улучшением существующих продуктов и выводом новых брендов в новых категориях. Кроме того, в стратегии дальнейшего развития Компании одним из ключевых

моментов обозначено развитие Канала Прямых Продаж – прямого общения с потребителем, покупающим нашу продукцию.

В рамках этой программы, в крупных городах набираются дополнительные торговые команды, которые становятся «мобильными солдатами» Компании. Они посещают непосредственно строящиеся объекты, и продают продукцию брендов ГК «Alina» напрямую, минуя конкурентов, посредников, строительные рынки и базары. Они выходят на прямой контакт со строителями, с теми, кто делает ремонт, а также с частными предпринимателями-арендаторами. Наши коллеги работают непосредственно на небольших объектах – стройках, ремонтах, будь то коттеджи, или даже квартиры.

**АНДРЕЙ УС,**

**Директор по прямым продажам категории «С»**

**в Республике Казахстан:**

– Не секрет, что в большинстве торговых компаний на пути сбыта продукции от производителя до конечного потребителя стоит много заинтересованных лиц. К ним относятся дилеры, крупные магазины, реализаторы, перекупщики и другие спеку-

лянты, зачастую заинтересованные исключительно в получении выгоды с перепродажи готовой продукции с добавленной стоимостью. Как показывает практика, для того, чтобы быть конкурентоспособными на текущем рынке, нам приходится регулярно мотивировать перекупщиков для поддержания интереса продавать

»————•••————«

**15 апреля 2015 года ГК «Alina» вошла в**

**ТОП-15  
самых**

**конкурентоспособных казахстанских компаний по версии НПП «Атамекен».**

»————•••————«

именно наш продукт, а с течением времени аппетиты наших клиентов-продавцов растут все больше, в то время как отдачи становится все меньше. Получается, что торговые компании начинают в большей степени за-

висеть от политики своих клиентов и движений рынка в целом, так как и те, и другие начинают диктовать свои, зачастую не выгодные компаниям производителям, условия.

Мы убедились, что намного эффективней выходить напрямую на конечного пользователя, потому что никто не заинтересован в постоянном продвижении наших брендов так, как сотрудники нашей Компании.

Новая стратегия обязывает к расширению и усилению команды «Alina». В этой связи в 18 городах Казахстана в течение нескольких месяцев объявлен набор торговых представителей категории «С»: специалистов, осуществляющих продажи продукции непосредственно на строительные объекты (т.е. товар попадает на прямую на стройку, без посредников). Торговому представителю предстоит работать со строительными объектами площадью до 1 000 кв.м. и напрямую с потребителями – строительными бригадами, бригадами отделочников и частными лицами, делающими ремонт. Он должен уметь организовать поиск строительных объектов, и заранее определить потенциальную территорию для предложений по закупке продукции посредством СМИ и интернет-ресурса (адреса строящихся/сдающихся в эксплуатацию коттеджных городков и многоэтажных домов, адреса территорий на которых ведется продажа земельных участков под строительство, поиск мелких строительных компаний, бригад отделочников и частных лиц).



## **За текущий год командам в городах Алматы и Караганды удалось прилично увеличить продажи в категории С – будем транслировать положительный опыт и в других регионах.**



**Андрей Ус:**

– Так как продажи клиентам категории «С» являются относительно новым каналом сбыта, необходимо собрать сильную команду единомышленников,

## **В мае 2015 года – вошла в число 32 казахстанских компаний – «Национальных чемпионов».**

**Данный проект разрабатывается совместно с Министерством по инвестициям и развитию РК.**

которые будут принимать и разделять цели по развитию продаж напрямую потребителям и пользователям. Вторым шагом развития является обучение торговых

профессиональное обучение продуктам брендов Группы Компаний «Alina» (в ассортиментную линейку продукции Компании входят: сухие строительные смеси AlinEX и НАШИ, лакокрасочная продукция и декоративные штукатурки AlinaPaint, минеральное сырье G-Ex, гипсокартон Alina), их маркетинговым особенностям, техникам продаж. Предусмотрена система бонусов, позволяющая каждому самостоятельно управлять своим заработком. Учебные пособия, опытные тренеры, памятки и внедрение в работу на практике сделают из каждого нового Алиновца специалиста, способного осуществлять успешные продажи.

Андрей Ус:

– Многие кандидаты, которые приходят на собеседования открыто говорят о том, что для комфортной работы им необходимы наработанные маршруты и клиенты. Таким мы откровенно говорим – нам не по пути! По моему мнению, самое главное



## **Новая стратегия обязывает к расширению и усилению команды «Alina». В этой связи в 18 городах Казахстана в течение нескольких месяцев объявлен набор торговых представителей категории «С»: специалистов, осуществляющих продажи продукции непосредственно на строительные объекты**



команд свойствам готовой продукции, так как торговый представитель категории «С» должен выступать экспертом и консультантом для клиентов, в отличие от канала реализаторов, клиенты которых сами кого угодно научат.

За текущий год, командам в городах Алматы и Караганды удалось прилично увеличить продажи в категории С – будем транслировать положительный опыт и в других регионах. Новая организационная структура, безусловно, будет хорошим рычагом в развитии нашего канала сбыта. В последствии у каждого региона будет стоять задача по увеличению доли категории «С» от общих продаж нашей Компании.

В случае успешного прохождения собеседования, новые сотрудники будут приглашены на работу в соответствующем регионе. Во время испытательного срока торговые представители категории «С» смогут пройти про-

качество у торгового представителя категории «С» – это желание работать и зарабатывать. Не секрет, что при существующей мотивации сотрудники нашего канала сбыта не ограничены в своем заработке, самые трудолюбивые и инициативные торговые доказывают это из месяца в месяц.

Как справедливо отметил Директор нового направления, основное требование для кандидата – желание зарабатывать. Также, играет роль наличие собственного автомобиля или иного транспортного средства. Дружная Алиновская семья пополнится новыми коллегами – амбициозными и готовыми стать лучшими из лучших, работая в составе одной из самых успешных казахстанских компаний – нашей ГК «Alina». ■

# Тікелей сатуларға БАҒДАР!

## КӨШБАСШЫ БОЛУ

– заман талаптары мен қарсылықтарына уақтылы жауап қайтару. Біздің «Alina» Компаниялар Тобы 25 жыл бойы Орталық Азиядағы құрылыс-әрлеу материалдарын өндіру және өткізу бойынша көшбасшы болып келеді



Өзінің кейінгі дамуын Компаниялар Тобы экспорттық бағыттың дамуы, сондай-ақ бар өнімдерді жақсартумен және жаңа санаттардағы жаңа брендтерді шығарумен байланыстырады. Сонымен қатар, Компанияның кейінгі даму стратегиясында негізгі сәттердің бірі болып біздің өнімді сатып алатын тұтынушымен тікелей тілдесу – Тікелей Сатулар Каналын дамыту белгіленген болатын.

Осы бағдарлама аясын-

да ірі қалаларда қосымша сауда командалары жинақталады, олар Компанияның «мобильді әскерлері» болады. Олар салынып жатқан объектілерге тікелей барып, бәсекелестер, делдалдар, құрылыс рыноктары мен базарлардың қатысуынсыз «Alina» брендінің өнімдерін сатады. Олар құрылысшылармен, жөндеу жүргізіп жатқандармен, сондай-ақ жалға алушы-кәсіпкерлермен тікелей байланысқа шығады. Біздің әріптестер тікелей шағын объектілерде – коттедждер болсын, тіпті пәтерлер болсын, құрылыстарда, жөндеу нысандарында жұмыс істейді.

**АНДРЕЙ УС,**  
Қазақстан Республикасындағы «С» санатты Тікелей сатулар жөніндегі Директор:

– Көптеген сауда компанияларында өндірушіден өнімді түпкілікті тұтынушыға дейін өткізу жолында көптеген мүдделі тұлғалардың тұратындығы күпия емес. Оларға көп жағдайларда дайын өнімді қосылған құнмен қайта сатудан пайда алуға ғана мүдделі дилерлер, ірі дүкендер, өткізушілер, қайта сатып алушылар және басқа да алысатарлар жатады. Тәжірибе көрсетіп

отырғандай, ағымдағы нарықта бәсекеге қабілетті болу үшін бізге қайта сатып алушыларды дәл біздің өнімді сатуға мүддесін қолдау үшін жүйелі түрде ынталандыру керек болды, ал уақыт өте келе біздің сатушы-клиенттеріміздің тәбеттері барған сайын өсе түсті, ал қайтарым болса, азая берді. Сауда компаниялары көп дәрежеде өз клиенттерінің саясатына және жалпы нарық



**2015 жылдың 15 сәуірінде «Alina» КТ «Атамекен» ҮКП нұсқасы бойынша ең бәсекеге қабілетті қазақстандық компаниялардың ТОП-15 құрамына кірді.**



қозғалысына тәуелді бола бастады, өйткені олар да, басқалары да өндіруші компанияларға көп жағдайларда пайдалы емес өз шарттарына мәжбүрлей бастады.

Біз түпкілікті тұтынушыға тікелей шыққан әлдеқайда тиімді екендігіне көз жеткіздік, себебі

біздің брендтердің тұрақты ілгері жылжуына біздің Компанияның қызметкерлері сияқты басқа ешкім мүдделі емес.

Жаңа стратегия «Alina» командасын кеңейтуге және күшейтуге міндеттейді. Осыған байланысты Қазақстанның 18 қаласында бірнеше ай бойы «С» санатты сауда өкілдерінің қабылдауы хабарланған: өнімді тікелей құрылыс объектілеріне сатуларды жүзеге асыратын (яғни, тауар құрылысқа, делдалсыз түседі). Сауда өкіліне алаңы 1 000 ш.м. болатын құрылыс объектілерімен және тікелей тұтынушылармен – құрылыс бригадалары, әрлеуші бригадалары және жөндеу жүргізетін жеке тұлғалармен жұмыс істеу керек болады. Ол құрылыс объектілерін іздеуді ұйымдастыра білуі және өнімді сатып алу бойынша ұсыныстар үшін әлеуетті аумақты БАҚ және интернет-ресурс арқылы анықтауы тиіс (салынып жатқан/пайдалануға берілетін қоттеждік қалашықтар мен көп қабатты үйлердің мекенжайлары, құрылысқа арналып жер телімдерін сату жүргізіліп жатқан аумақтардың мекенжайлары, ұсақ құрылыс компаниялары, әрлеушілер мен жеке тұлғаларды іздеу).

Андрей Ус:

– «С» санатты клиенттерге сатулардың өткізудің салыстырмалы түрде жаңа каналы болып табылғандықтан, сатуларды дамыту бойынша мақсаттарды қабылдайтын және тікелей тұтынушылар мен пайдаланушылармен бөлісетін пікірлестердің

»—————●●—————«

**Ағымдағы жылы Алматы және Қарағаны қалаларында С санатындағы сатуларды едәуір арттыруға қол жеткіздік – оң тәжірибені басқа аймақтарда да көрсететін боламыз.**

»—————●●—————«

күшті командасын жинау қажет. Дамудың екінші қадамы болып сауда командаларын дайын өнім сипаттарына оқыту табылады, себебі «С» санатты сауда өкілі клиенттер үшін, клиенттері кімді де болса

**2015 жылдың мамыр айында «Ұлттық чемпиондар» - 32 қазақстандық компаниялар санына кірді. Бұл жоба ҚР Инвестициялар және даму министрлігімен бірлесіп әзірленуде. Бүгінгі таңда қазақстандық өнімді сыртқы нарықтарға экспорттау және импортты алмастыру үздіктері болуға шақырылған компаниялар пулы қалыптастырылды.**

өздері үйрететін өткізушілер каналына қарағанда, сарапшы және кеңесші болып табылуы тиіс.

Ағымдағы жылы Алматы

»—————●●—————«

**Жаңа стратегия «Alina» командасын кеңейтуге және күшейтуге міндеттейді. Осыған байланысты Қазақстанның 18 қаласында бірнеше ай бойы «С» санатты сауда өкілдерінің қабылдауы хабарланған: өнімді тікелей құрылыс объектілеріне сатуларды жүзеге асыратын.**

»—————●●—————«

және Қарағаны қалаларында С санатындағы сатуларды едәуір арттыруға қол жеткіздік – оң тәжірибені басқа аймақтарда да көрсететін боламыз. Жаңа ұйымдастырушылық құрылым жаңа өткізу каналын дамытуда жақсы тетік болып табылатындығы сөзсіз. Кейіннен әр аймақтың алдында біздің Компанияның жалпы сатуларынан «С» санатының үлесін арттыру бойынша міндет тұрады.

Әңгімелесуден табысты өткен жағдайда жаңа қызметкерлер тиісті аймақта жұмысқа шақырылады. Сынау мерзімі ішінде «С» санатты сауда өкілдері «Alina» Компаниялар Тобының

брендтері өнімдеріне (Компания өнімдер түрлерінің желісіне мыналар кіреді: AlinEX және НАШИ құрғақ құрылыстық қоспалары, лак-бояу өнімдері мен AlinaPaint декоративтік сылақтары, минералды шикізат G-Ex, Alina гипсокартоны), олардың маркетингілік ерекшеліктеріне, сату техникаларына кәсіби оқытудан өте алады. Әр қызметкерге өз жалақысын дербес басқаруға мүмкіндік беретін бонустар жүйесі көзделген. Оқу құралдары, тәжірибелі жаттықтырушылар, жаднамалар мен іс жүзінде жұмысқа енгізу әр жаңа Алиналықтан табысты сатуларды жүзеге асыруға қабілетті маманды жасайды.

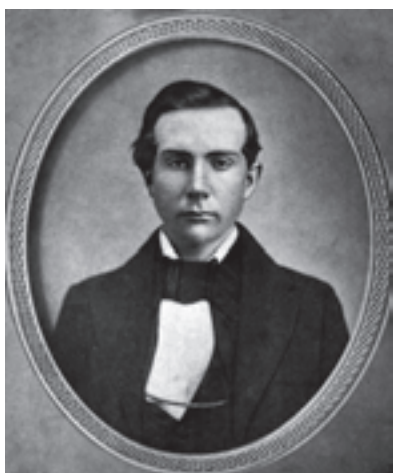
Андрей Ус:

– Әңгімелесулерге келген көптеген үміткерлер олардың жайлы жұмыс істеуі үшін істелген маршруттар мен клиенттер қажет екендігін ашық айтады. Ондайларға біздің ашық айтарымыз – біздің жолдарымыз басқа! Менің ойымша, «С» санатты сауда өкілінің ең басты қасиеті – бұл жұмыс істеу және табыс табу. Осындай қолданылатын ынталандыру жағдайында біздің өткізу каналының қызметкерлері өзінің табысынан шектелмейді, еңбекқор және бастамашыл сауда өкілдері мұны бір ай сайын

дәлелдеп келеді.

Жаңа бағыт Директоры әділ байқағандай, үміткер үшін негізгі міндетті – ақша табу тілегі. Сондай-ақ өзіндік жеке автомобиль немесе өге де көлік құралының болуы маңызды болады. Тату Алиндік отбасы жаңа әріптестерге – ең табысты қазақстандық компаниялардың бірі – біздің «Alina» КТ-мен бірге жұмыс істей отырып, шамшыл және үздіктердің бірі болуға дайын қызметкерлермен толады. ■

# На защите потребителя



Всем известный Джон Дэвисон Рокфеллер, американский предприниматель, филантроп, первый долларовый миллиардер в истории человечества, говорил: «Если вы желаете преуспеть, вы должны искать новые пути, а не ходить по истоптаным дорогам достигнутого успеха». Нам в Компании «Alina» хотелось бы добавить: «особенно если этот успех – чужой».

Однако, к сожалению, чужие успехи нередко порождают желание легко заполучить незаслуженное. Именно поэтому, для защиты клиентов от некачественной продукции недобросовестных производителей, Группе Компаний «Alina» приходится бороться не только с контрафактом, но и с покушениями на интеллектуальную собственность нашей Компании. Наши потребители, видя знакомые названия наших продуктов, которые незаконно используют недобросовестные производители, покупают товар, ожидая от него высоких характеристик, свойственных продукции наших брендов. Однако их ожидания не оправдываются, ведь одного украденного названия мало, а качество не соответствует высоким стандартам «Alina».

Этим летом, в июле, Службой Безопасности Компании совместно с торговой командой в городе Туркестан выявлен факт незаконного использования одних из самых популярных товарных знаков ГК «Alina»: «AlinEX GLATT» и «AlinEX FINISH». Некий бренд «WIDER» от ИП «Азия Строй» выпустил продукты под названиями «Финишная шпатлевка» и «Глатт шпатлевочный». Службой Безопасности было установлено место юридической регистрации ИП «Азия Строй», а также – фактическое место производства продукции с использованием интеллектуальной собственности ГК «Alina».

По данному факту было направлено заявление о принятии мер в отношении ИП «Азия Строй» в Отдел по защите интеллектуальной собственности Департамента Юстиции по ЮКО МЮ РК. К защите прав Компании и потребителей активно под-

ключился Абдирахман Абдулла – начальник отдела по защите интеллектуальной собственности г. Туркестан. В ходе проведенных оперативных мероприятий факт использования товарных знаков ГК «Alina» был подтвержден. Материалы с фиксацией незаконных действий ИП «Азия Строй» были приобщены к заявлению, и направлены в суд г.Туркестан.

Работники отдела по защите интеллектуальной собственности г. Туркестан во главе с А. Абдуллой проявили оперативность, защищая потребителей от недобросовестности производителя, нарушающего законы. В результате уже в начале августа городской суд Туркестана вынес решение о



признании виновным ИП «Азия Строй», в лице руководителя А.Е. Шамшиева, согласно Статье 158: «Незаконное использование чужого товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара или фирменного наименования».

## Буква закона:

### Статья 158:

Незаконное использование чужого товарного знака, знака обслуживания или наименования места происхождения товара или сходных с ним обозначений для однородных товаров или услуг, а также незаконное использование чужого фирменного наименования, если эти действия не содержат признаков уголовно наказуемого деяния, влекут штраф на физических лиц в размере тридцати, на субъектов малого предпринимательства – в размере сорока, на субъектов среднего предпринимательства – в размере пятидесяти, на субъектов крупного предпринимательства – в размере ста месячных расчетных показателей, с конфискацией товаров, содержащих незаконное изображение товарного знака, знака обслуживания, наименование места происхождения товара или сходных с ним обозначений для однородных товаров или услуг.



## Примечания

1. Конфискация за совершение правонарушений, указанных в настоящей статье, производится в случае невозможности уничтожения изготовленного изображения товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара или фирменного наименования, его упаковки, бланков или другой документации, незаконно используемого товарного знака или наименования места происхождения, а также обозначения, сходного с ним до степени смешения.

2. Конфискованные в соответствии с частями первой и второй настоящей статьи товары подлежат уничтожению в порядке, предусмотренном статьей 79б настоящего Кодекса, за исключением случаев их передачи правообладателю по его просьбе.



*«Думать – самая трудная работа; вот, вероятно, почему этим занимаются столь немногие».*

Генри Форд.

В соответствии со статьей 795 Кодекса РК об административных правонарушениях выявленный продукт с незаконным использованием товарных знаков нашей Компании были конфискованы. Суд обязал А.Е. Шамшиева оплатить штраф в размере 40 месячных расчетных показателей (79 280 тг), в течение 30 дней после вступления постановления в законную силу.

На сей раз удалось быстро ликвидировать угрозу для потребителя, и защитить казахстанцев от обмана. К сожалению, не только жители города Туркестан рискуют купить продукцию с названием, аналогичным известным и надежным брендам, но совершенно иного качества. Многие крупные компании во всем мире сталкиваются с незаконной практикой использовать их названия для обмана покупателя, не разбирающегося досконально в различиях продуктов. Именно для защиты граждан от подобной угрозы и разработаны законы об использовании товарных знаков.

Вспоминаются слова Генри Форда, знаменитого американского промышленника, владельца заводов по производству автомобилей по всему миру: «Думать – самая трудная работа; вот, вероятно, почему этим занимаются столь немногие». Однако нежелание думать самостоятельно не дает никому права использовать плоды и достижения чужой мыс-

ли – это не только некорректно и бесчестно по отношению к потребителю, но и противозаконно. Мы надеемся, что в дальнейшем нашим клиентам не придется сталкиваться с подобными случаями, и уверены, что в случае необходимости, наша Служба Безопасности и официальные органы отреагируют также оперативно, и сумеют защитить интересы Компании казахстанских потребителей! ■



# УЧИТЬСЯ, УЧИТЬСЯ, и еще раз учиться!

**Дорогие друзья, коллеги,  
мы уже писали, что  
Компания «Alina»  
расширяется и набирает  
персонал. Наша Торговая  
Команда (ТК) растет, наши  
коллеги из отдела продаж  
проходят интенсивное  
обучение, запускаются  
новые программы  
мотивации и развития.**

Например, Отдел карьерного роста и рекрутинга, в рамках мотивационной программы по расширению штата торговых представителей категории «С» по всем городам, запустил акцию «Приведи друга!». Алиновец, который привел в Компанию нашего будущего коллегу, получает денежное вознаграждение в размере 5 000 тенге сразу после того, как приведенный им кандидат пройдет испытательный срок. Для новичков Компания проводит обучение.

Каждый вновь прибывший сотрудник торговой команды с первых дней попадает в систему обучения, которая состоит из следующих этапов: установочное, вводное и основное обучение. Компания использует различные методы обучения, и каждый из этапов направлен на достижение поставленных целей.

Установочное обучение в основном проводится через Систему дистанционного обучения (СДО),

для того чтобы с первых дней сотрудник ощутил себя частью нашей Компании, ознакомился с Кодексом менеджера, Миссией, ценностями, правилами и стандартами работы, а также с брендами и продуктами Компании.

Вводное обучение проводится очно, с целью формирования единого стандарта работы Торгового Представителя, формирования алгоритма продажи (7 шагов успеха), обеспечения высокого уровня знаний о брендах Компании (позиционирование на рынке, характеристики, свойства и выгоды, конкурентные преимущества).

Основное обучение проводится с целью отработки и совершенствования профессиональных навыков, полученных на предыдущих этапах.

**ЮЛИЯ ЛЕВИНА,  
Начальник Отдела организационного развития и обучения персонала, Дивизион «Alina Management»:**

– Обучение торговой команды состоит из нескольких элементов. По продукции их учит ОТЭК; по основам брендов – Юрий Лихобабин; в области продаж, переговоров и прочего – Ольга Григорьева.

Я веду тренинги по управленческим навыкам по Группе Компаний. Это обучение именно менеджеров, и менеджеры из нашего Торгового Дивизиона тоже туда попадают. То, чему я обучаю коллег, не связано с переговорами или продажами, это связано именно с грамотным управлением: постановка задач, контроль мотивация, делегирование и другие необходимые каждому руководителю навыки. Про-

грамма развития управленческих навыков включает в себя все то, что нужно руководителю чтобы, во-первых, умело организовать свою собственную работу, во-вторых, управлять людьми – контролировать, мотивировать, развивать своих сотрудников, и в-третьих – наиболее эффективно выстраивать работу всего своего подразделения. Из Торгового Дивизиона в программу включены некоторые директора филиалов и региональные директора – около десяти человек.

На данном момент программа развития управленческих навыков проходит в трех городах – Алматы, Актобе и Семей.

Модули разработаны таким образом, чтобы тратить минимум времени на выезд и экономить ресурсы Компании, но при этом получить максимум эффективности.

**ЮРИЙ ЛИХОБАБИН,  
Консультант-тренер по внутреннему и внешнему обучению брендам, Департамент маркетинга, Дивизион «Alina Management»:**

– Моя часть обучения заключается в том, что я знакомлю ТК с нашими брендами и всем, что с брендами связано: различиями между ними, отличительными особенностями, продуктами, уникальными свойствами, преимуществами и т. д.

Программу составляю я сам. Основной принцип – простота и максимальная понятность для каждого участника тренинга. Нужно доступно рассказать основы, например, пояснить, чем тот же AlinEX отличается от НАШИ, в чем особенности позиционирования того и другого,



что вообще такое это самое позиционирование – чтобы люди понимали все эти непростые, но необходимые в работе вещи. Обязательно останавливаемся на продуктовой линейке каждого бренда. Изначально, когда мы

перь они могут преподавать все самостоятельно.

Надо сказать, что во время обучения сами ребята из ТК задают множество вопросов. Помимо ознакомления с продуктами, они также хотят знать больше

ющих подразделений, которые, в свою очередь, определяются стратегией Компании.

В нашей Компании внедрена система обучения, которая построена по простому алгоритму:

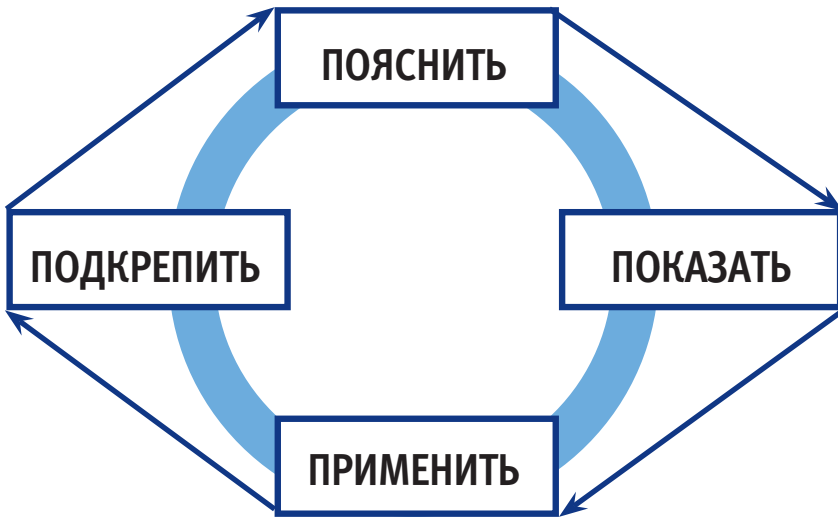
Пояснить, Показать, Применить, Подкрепить.

Аудиторное и полевое обучение проводится, исходя из данного алгоритма.

Очень важно с первых дней не терять времени, и помочь каждому Торговому Представителю научиться продавать наш продукт, и узнать его свойства (характеристики), выгоды и конкурентные преимущества. В целом, обучение можно сравнить с этапами строительства дома.

Установочное обучение – это карта, правила игры, «план строительства». Оно является фундаментом, и состоит из нескольких уровней: «Техника успешных продаж», «Бренды и продукты Компании». Далее к процессу подключается ОТЭК, который проводит обучение на постоянной основе, где каждый участник, может «попробовать на ощупь» продукт. От этого этапа зависит конечный результат, потому как насколько грамотно и четко построен фундамент, столько и прослужит дом.

Следующий этап – это основное обучение. Это «кладка кирпича



разрабатывали нашу программу, ее основная «фишка» была в том, что каждый сотрудник-Алиновец – потенциальный продавец. Потом я ее немного трансформировал уже прицельно – именно под торговых представителей. Мой посыл таков: продукты необходимо продвигать с позиции их выгоды для покупателя. Если человеку продукция выгодна, он не пожалеет на нее средств. Я рассказываю ТК, что не любые продукты решают определенные задачи. Если у продукта есть уникальные свойства, если у него есть четкие, внятные преимущества перед другими, то такой продукт невозможно не продать.

Занятия проходят в конференц-зале, собирается группа от 5 до 20 человек, зависит от набора. Бывает и так, что помимо ТК присутствуют на обучении, к примеру, новые сотрудники из бухгалтерии – для них приходится какие-то свои слова применять, рассказывать более понятно и просто, ведь они не будут работать в поле, как наши коллеги с передовой.

В регионах обучение проводит ОТЭК во главе с Андреем Новиковым. Ребята по определению очень хорошо знакомы с продуктами – тут все было просто, но вот про основы брендинга, позиционирование – это мне нужно было им объяснить. Я передал им презентацию, которую составлял, пояснил методологию, и те-

про этапы строительства, какие продукты и когда именно актуально предлагать, как заходить на объект – они хотят «выжать» все из полученной информации, и это очень хорошо их характеризует.

Поясняя образно, я всегда рисую ребятам напольную вешалку. Говорю, что если они сейчас поймут основной принцип, то им будет легко вешать дальше «шапки, сумки» и прочее. А если «вешалка» будет кривая, то разумеется, все будет падать. Так что у них есть каркас – те знания, которые мы им даем. А уж на этот каркас они могут надстроить новые навыки, знания и умения, и успешно всем этим пользоваться.

**ОЛЬГА ГРИГОРЬЕВА,**  
**Бизнес-тренер,**  
**Отдел организационного**  
**развития и обучения,**  
**Дивизион «Alina**  
**Management»**

«Если вы считаете, что обучение стоит дорого, попробуйте узнать, сколько стоит невежество», – Роберт Кийосаки

Обучение персонала – это развитие профессиональных знаний, умений и навыков сотрудников, с учетом целей соответствую-



ча», «возведение стен». На этом этапе Торговый Представитель выходит в «поля». Здесь мы проводим тренинг по «Работе с возражениями», «Навыки презентации», ОТЭК по продукту, и уже ребята вместе с Начальниками Отделов продаж закрепляют полученные знания в полях.

«Крыша» – это саморазвитие торгового представителя, это его желание и самообучение.

Конечный результат зависит, конечно же, от каждого из нас. Насколько мы будем использовать полученные знания, применять полученные навыки, так и будет результат. Согласно нашей аналогии, наш «дом» простоят ровно столько, сколько мы вложим сил на его поддержание.

По Дивизиону «Alina Trade» на ежемесячной основе проводится обучение для ТК – трехдневный курс, первую часть провожу я, вторую – Юра Лихобабин. В курсе присутствует и техника успешных продаж, и тренинг по работе с возражениями. Кроме того, мы дополнительно разделяем программу обучения ТК по каналам РР (розничная реализация) и ПП (прямые продажи). Много времени и внимания уделяется знанию продукта, длительные стажировки проводит ОТЭК, обучают ребят товару и презентуют продукт.

Для Начальников Отдела Продаж проводится блок по управленским навыкам и ряд тренингов: «Полевое обучение и элементы коучинга», для того, чтобы в полях правильным образом обучать торговых предста-

зентации», для того, чтобы наши коллеги умели продавать наш продукт на встречах у потенциальных клиентов.

Для сотрудников Дивизиона «Alinamarket» проводится тренинг «Техника успешных про-

**Каждый вновь прибывший сотрудник торговой команды с первых дней попадает в систему обучения, которая состоит из следующих этапов: установочное, вводное и основное обучение. Компания использует различные методы обучения, и каждый из этапов направлен на достижение поставленных целей.**

вителей, «Навыки презентации и публичных выступлений», «Эффективный подбор персонала».

Также обучение дифференцируется в разрезе Дивизионов.

Например, по Горному курорт-отелю «Лесная сказка» каждый сотрудник отдела продаж проходит тренинг «Техника успешных продаж», «Холодные звонки» и «Управленческие навыки» (менеджмент, управление временем и т.д.), «Навыки пре-

даж», «Работа с возражениями». Еще мы своими силами разработали интерактивную игру. Сейчас в бизнесе развивается целое направление – геймификация, игровое представление бизнес-показателей. На данный момент участвуют все подразделения: и «Alinamarket» (как сотрудники магазина, так и интернет-ресурсе), и ТК по рознице, и категория «С» (прямые продажи).

Все программы, тренинги и курсы мы стараемся разрабатывать сами.

Уважаемые коллеги, помимо описанных тренингов и программ о Группе Компаний запущена система дистанционного обучения. О ней мы подробно расскажем в нашем следующем номере. Следите за новостями! ■

Материал подготовила  
Виорика Бектурганова,  
редактор «Города  
Мастеров»



# Тереземнің астындағы ақ қайың...

**Біз даналы бабаларымыз адам өмірінің дәлелділігі, дұрыстығы мен мәнділігінің міндетті көрсеткіштерінің бірі – ағаш өсіруді үй салумен және баланы тәрбиелеумен тең іс деп санаған. AlinaPaint пен «Alina» Компаниялар Тобының өзге де брендтерінің арқасында тамаша, экологиялық таза және қауіпсіз үйлер салынып жатыр, онда бақытты отбасыларда көңілді және дені сау балалар өсіп жатыр. Енді ағаш өсіру ғана қалды – және сол кезде көне аңыздар бойынша AlinaPaint міндетін орындаған болып есептеуге болады. Жасыл эстафетаны Қостанай қаласы құрметпен қабылдап алды.**

Қостанайда AlinaPaint брендінің арқасында ғажайып ағаштар – 120 қайың егілді. Айта кетейік, құпия аңыздар бойынша қайың қасиетті ағаш – қорғау белгісі, аналық, қамқорлық, махаббат нышаны болып саналады. Герман әліпбиінің аса қасиетті құпия көне скандинавиялық жазуларының бірі Беркана (I) деген атқа ие, яғни, ол «қайың», «қайың бұтағы» дегенді білдіреді.

Қайың туралы сүйіспеншілікпен, табиғатқа ең жақын, күміс ғасырдың ақыны Сергей Есенин де жазған. Біз бәріміз оның осы нәзік ақ діңгекті ағашқа арналған жолдарын жатқа білеміз:

Белая беріза  
Под моим окном  
Принакрылась снегом,  
Точно серебром.

Осындай ғажайып қалай пайда болды екен? «Alina» КТ және AlinaPaint экологиялық бастамасының арқасында.



Алиналықтардың 2014 жылдың 1 маусымынан бастап 2015 жылдың 31 наурызына дейін AlinaPaint бренді өнімінің әр сатылған килограммынан ағаштарды етуге 1 теңге аударылатындығы естерінде. Жоба аясында отырғызылатын жаңа жас көшеттер Қазақстанның 18 ірі қаласында мекен табады.

Қостанайда 120 қайың көшеті өз үйлерін І23 және І19 мектептерде, І14 балабақша мен кейбір қала аулаларынан тап-



– Біз оқушылармен бірге әр көшеттің өсіп, нағыз күшті қайың ағашына айналғандығын мұқият бақылауға уәде береміз!

Акцияны AlinaPaint бренді ашық режімде өткізді, және ол өнімнің құнына әсер етпеді. Қорға аударымдардың статистикасы толығымен ашық болды, және онлайн режімінде кез келген тілек білдерген адам қаражаттың жиналуын біздің сайттан бақылай алды: <http://www.alinapaint.kz/>. ■



# Безопасность превыше всего!

По данным Международной организации охраны труда, ежегодно в Мире гибнут более 2 млн. человек в результате несчастных случаев на рабочем месте, около 270 млн. человек получают травмы на производстве, и еще около 160 млн. человек регистрируют профессиональные заболевания. Только в странах СНГ каждый год 12 млн. человек становятся жертвами несчастных случаев, произошедших на производстве!

Уважаемые коллеги, Алиновцы, сегодня хотелось бы поговорить с вами о самом важном и бесценном для любого человека – о здоровье и человеческой жизни!

В нашей стране, согласно данным информационно-аналитического центра СК «Kompetenz» традиционно высокие показатели травматизма отмечаются на предприятиях строительной, горно-металлургической, сельскохозяйственной отраслей и нефтегазовой промышленности. Наиболее высокий уровень производственного травматизма отмечен в Карагандинской и Восточно-Казахстанской областях

В таблице приведены данные Комитета по статистике МНЭ РК из которых видно - какое огромное количество денежных средств потрачено на обслуживание НС на производстве.



опасности и охраны труда несет за собой не только экономические потери, но и, что гораздо страшнее – огромную опасность для жизни и здоровья людей.

Именно поэтому в Компании проводится ряд превентивных мероприятий в области безопасности и охраны труда, в целях снижения производственного травматизма в структурных подразделениях:

Период	Численность пострадавших на производстве, чел.	Численность погибших, вследствие НС на производстве, чел.	Размер материальных последствий
2011 г.	2 844	283	1,264 млрд. тенге
2012 г.	2 894	262	1,511 млрд. тенге
2013 г.	2 623	266	1,231 млрд. тенге
2014 г.	2 578	263	1, 456 млрд. тенге

Как видим из вышеприведенной статистики проблема производственного травматизма во всем мире, в Казахстане в том числе, стоит очень остро. Наше Государство придерживается позиции - обеспечить максимально безопасные условия труда всем работникам производственного сектора. В связи с этим со стороны Государства ужесточились меры, как административного, так и уголовного воздействия к нарушителям Трудового законодательства РК.

Наша Компания, как Лидер отрасли и социально-ответственная Компания, делает все возможное, чтобы обеспечить соответствующий уровень защиты персонала от травматизма на производстве. Мы помним, что халатность в вопросах без-

1. Обучение и проведение инструктажей по безопасности и охране труда (БиОТ);
2. Проведение периодических медосмотров и предсменных медицинских освидетельствований работникам;
3. Обеспечение работников средствами индивидуальной защиты;
4. Проведение многоуровневого контроля с участием всех ответственных лиц по БиОТ;
5. Проведение оценки рисков рабочих для выявления небезопасных условий труда и принятия всех необходимых мер по снижению рисков.

Несмотря на то, что эти мероприятия требуют немалых денежных вложений со стороны Компании, руководство ГК

«Alina» берет на себя все расходы, связанные с обеспечением безопасности работы наших коллег.

Отрадно видеть, что принятые меры и ответственность Алиновцев дают результаты!

## За прошедшие три года мы отмечаем тенденцию к снижению количества несчастных случаев на производстве по ГК «Alina»:

**в 2013 г. – 12 НС на производстве**

**в 2014 г. – 7 НС на производстве**

**в I полугодии 2015 г. – 1 НС на производстве**

Мы твердо уверены: снижение несчастных случаев должно стать не случайностью и не единичным результатом, а системой!

Конечно, мы, как и все сознательные Алиновцы, стремимся к полному исключению самой вероятности несчастного случая. Службой БиОТ проведено детальное исследование основных причин несчастных случаев на производстве, на основании которого выявлены слабые стороны организации безопасных условий труда в структурных подразделениях Компании:

- 1) слабый уровень формирования корпоративной культуры в области безопасности и охраны труда;
- 2) не все руководители структурных подразделений, непосред-





Вот имена наших сотрудников:

- 1 Григорьева Зоя, инженер по БиОТ ГКО «Лесная сказка»;
- 2 Нурмухаметов Диас, инженер по ОТ и ТБ Дивизиона «Alina Trade»;
- 3 Мшанов Турлан, инженер по ОТ и ТБ Алматинского филиала Дивизиона «Alina Pro»
- 4 Акчабарова Дана, инженер по ОТ и ТБ Семейского филиала Дивизиона «Alina Pro»
- 5 Утепов Жексенай, инженер по ОТ и ТБ Семейского филиала Дивизиона «Alina Pro/ Holding»
- 6 Шегилев Туркменбай, инженер по ОТ и ТБ Актюбинского филиала Дивизиона «Alina Pro/ Holding»
- 7 Махамбетова Айзат, инженер по ОТ и ТБ Актюбинского филиала Дивизиона «Alina Pro»
- 8 Утепбергенов Бурктай, инженер по ОТ и ТБ Аягоского филиала Дивизиона «Alina Pro/ Holding»

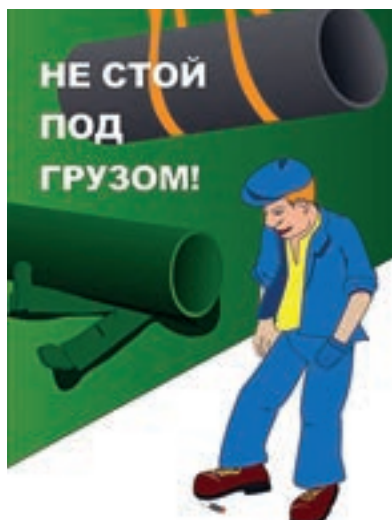
**Охрана труда в жизни нашей важна, В работе помощницей служит она. Предотвращает, оберегает, И эффективность труда повышает. Случается, что и такое бывает — Нас безопасность от смерти спасает. Желаем комфортных условий труда, Чтобы работа вам в радость была, Стабильный доход всегда приносила, И в жизнь вашу яркие краски вносила!**

ственно организующих производство работ, понимают всю меру ответственности за безопасность своих сотрудников;

3) слабый уровень компетентности рабочего персонала в области БиОТ;

4) территориальная ограниченность производственных объектов и загроможденность продукцией пандусов и внутрицеховых складов;

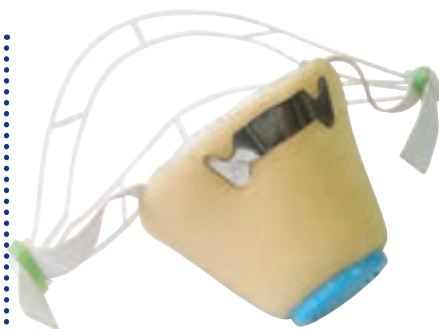
5) отсутствие мероприятий по оценке рисков на рабочих местах при запуске в работу нового обо-



рудования.

Для обеспечения соблюдения требований безопасности и охраны труда, а также для осуществления контроля за их выполнением, в структурных подразделениях Компании привлекаются специалисты Службы БиОТ – Инженеры по ОТ и ТБ.

Конечно, не все так гладко в Компании в вопросах безопасности и охраны труда, как хотелось бы. Еще существуют пробелы, для устранения которых необходимо совместное участие всех нас. Давайте, приложим усилия для предотвращения травм на производстве! В первую очередь сами будем соблюдать требования безопасности при проведении работ (особенно работ повышенной опасности: на высоте, сварочные работы, погрузочно-разгрузочные работы и т.п.). Не пройдем равнодушно мимо коллеги, который лихачит на погрузчике подвергая опасности свою жизнь и жизнь других работников. Не закроем глаза на действия товарища, пытающегося спрыгнуть с площадки/пандуса, вместо того, чтобы спуститься по ступенькам и сохранить целыми руки и ноги.



Руководителям подразделений следует помнить - увеличение производительности труда для выполнения плана не должно повлечь за собой нарушений требований безопасности со стороны их подчиненных. В свою очередь руководству Компании необходимо предоставлять работникам безопасные рабочие места и бытовые помещения, соответствующие санитарным нормам, снижать профессиональные риски путем проведения превентивных мероприятий.

Результатом всеобщих усилий станет отсутствие травматизма в Компании.

Хочется напомнить каждому из наших коллег: в большей степени наша безопасность зависит от нас самих, от нашего желания вернуться домой к родным целыми и невредимыми! Призываю вас - соблюдайте меры безопасности на рабочих местах, следуйте тем требованиям, которые озвучивают вам при проведении инструктажей, используйте индивидуальные средства защиты и помните: не рискуйте почем зря собой и своим здоровьем! Вы ценны, важны и дороги нашей Компании, вашим близким и всему миру – помните об этом! ■





Корпоративная газета  
Группы компаний «Alina»  
«Город мастеров»

Периодичность: 1 раз в 3 месяца  
Собственник: ТОО «Alina holding»,  
Генеральный директор Николай Бударгин.  
Редакционная коллегия: Майя Леонова,  
Александр Филипкин, Гаухар Кунакбаева,  
Артем Тихонов, Мила Вялая, Тимофей Поздеев,  
Александра Волочай  
Редактор: Виорика Бектурганова

Арт-директор: Андрей Шапкин  
Дизайн и верстка: Элла Бычек  
Консультант по юридическим вопросам:  
Светлана Пан  
Консультант по безопасности: Александр Филипкин  
Адрес редакции: г. Алматы, 050050, ул. Казыбаева, 20.  
Тел.: +7 (727) 233 65 98, 279 13 26.  
Газета зарегистрирована в Министерстве  
культуры, информации и спорта  
Республики Казахстан.  
Регистрационное свидетельство  
I 8249-Г от 18 апреля 2007 г.  
Тираж: 1000 экз.