

№ 29 | ЗИМА 2023-2024

#КАНАВТО family

КАН АВТО

LET IT
18

*Андрей
Антонов*

ВИДИШЬ ЦЕЛЬ,
НЕ ЖДИ, ИДИ И
ДОСТИГАЙ ЕЕ!

ГОТОВЬ
САНИ ЛЕТОМ,
А СЕБЯ
К ПЛЯЖНОМУ
СЕЗОНУ
ЗИМОЙ!

КАН АВТО
ТЕПЕРЬ

ФЕДЕРАЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ

5 СОВЕТОВ
ДЛЯ НАЧАЛА
КАРЬЕРЫ В IT

Мобильное приложение



КАНАВТОfamily.

Специально для сотрудников ГК «КАН АВТО» разработано классное приложение KANAVTOfamily. Здесь находится информация об актуальных вакансиях, новости из жизни компании, информация о самых разных активностях для сотрудников, контакты и условия сотрудничества с партнерами, фото с корпоративных мероприятий и многое-многое другое.

В приложении есть:

- Раздел **КАН АВТО Привилегия:** программа лояльности для сотрудников.

- Центр обращений сотрудников, где сотрудники могут:

- Оставить заявку в банк идей;
- Задать вопрос правлению;
- Запросить документы в отделе кадров;
- Подать идею по развитию приложения и многое другое.

- Электронные версии всех выпусков журнала #КАНАВТОfamily с 2015 года. Пора окунуться в историю!

Мы регулярно обновляем мобильное приложение для сотрудников КАН АВТО, чтобы оно было еще удобнее и интереснее.

Проверьте, используете ли вы последнюю версию!

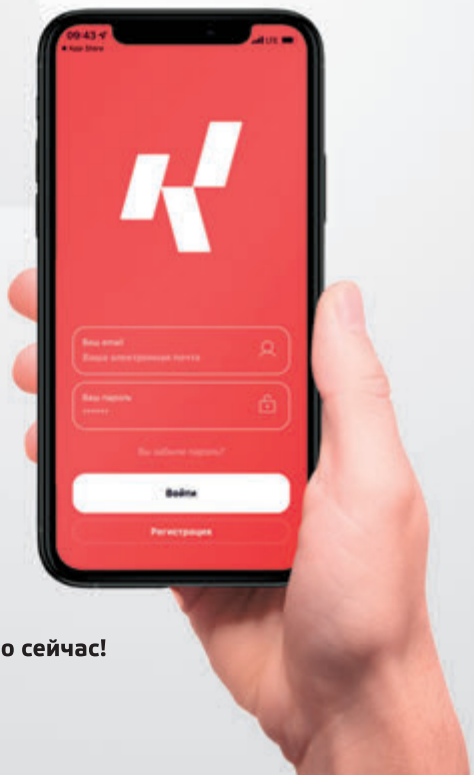


- Раздел «Опросы», где можно пройти eNPS и не только.

- Раздел «Документы», где хранится важная документация, например, корпоративный кодекс.

- Актуальный список сотрудников в разделе «Коллеги».

- Фото с корпоративных мероприятий в разделе «Медиа».



**Еще не пользуетесь приложением?
Скачивайте из GooglePlay и Appstore прямо сейчас!**



Наш зимний выпуск выходит накануне Нового года. Впереди череда праздников, которую с нетерпением ждет каждый человек. Но для нас, для сотрудников КАН АВТО, на одну памятную дату больше, ведь в декабре 2005 года образовалась наша компания.

В этом году «КАН АВТО» исполняется 18 лет. А День рождения - это прекрасный повод для того, чтобы оценить пройденный путь и наметить новые ориентиры.

Что такое 18 лет для человека? Это время новых возможностей, ответственности и наступления настоящей взрослой жизни. Так и для нашей компании этот рубеж значим.

Не побоимся сказать, что за последние 18 лет КАН АВТО произвел революцию в автомобильной отрасли. Перед нами стояли большие планы и серьезные задачи. Время промчалось незаметно, и наша компания не только выстояла в непростых условиях рынка, но и постоянно развивается, преодолевая все новые и новые рубежи на пути к успеху.

И нам есть чем похвастаться! В год нашего совершеннолетия мы открыли первый за пределами Татарстана дилерский центр в Екатеринбурге. Это стало первым шагом. Верим, что совсем скоро мы будем работать с Клиентами по всей нашей необъятной стране.

Мы старательно подбирали все материалы и надеемся, что этот выпуск принесет вам, наши дорогие читатели, тепло и вдохновение в холодные месяцы.

С теплыми пожеланиями,

Елизавета Салаева,

директор по PR
группы компаний «КАН АВТО»

Лицо с обложки
Над журналом работали:
Главный редактор
Журналист-редактор
Дизайнер

Андрей Антонов
Лизавета Салаева
Полина Сударикова
ООО «Куранты»



ЧТО НОВОГО?

Карьерная лестница

Лидеры продаж

SELF-MADE

Андрей Антонов:
«Видишь цель, не жди,
иди и достигай ее!»

КАНLIFE

Обзор рынка

**КАН АВТО теперь
федеральная
компания!**

**«Наследие»: строим будущее
для многих поколений**

4

8

12

22

28

36



ГОВОРИТЬ БУДУ Я!

5 советов для начала
карьеры в IT

Хочу встать на сноуборд:
с чего начать?

8 токсичных фраз,
которые
люди с высоким
эмоциональным
интеллектом
советуют никогда
не использовать

Это что у вас такое?
Прокрастинация!

ЛикБез new



42

46

52

56

60



РЕЦЕПТЫ NEW!

• Куда съездить
на выходные:
4 крутых города
рядом с Казанью

Готовь сани летом,
а себя к пляжному
сезону зимой!

• ЗНАЕШЬ ЛИ ТЫ?

• В ГОСТЯХ У ОСКАРА

В ОБЪЕКТИВЕ

64

68

70

73

78

Карьерная лестница

Лучший путь к успеху —
это влюбиться в то, что ты делаешь.

Джеки Чан

Главный критерий успешности компании – это талантливые сотрудники. Ведь кадры решают все. Ценность каждого человека – один из ключевых принципов КАН АВТО.

Сегодня мы познакомим вас с нашими героями. Людьми, благодаря которым компания развивается и достигает новых высот.

Восхищаемся их успехами и поздравляем с повышением!

АЛМАЗ НИГМАТЗЯНОВ

2016 год, шоурум в дилерском центре Азино. Вы открываете дверь и видите, как с Клиентами бегают какой-то парень. Это я. Мне 22. Я упорно продаю и настойчиво изучаю «кухню» автобизнеса.

С 2019 я был заместителем руководителя отдела продаж в нескольких дилерских центрах КАН АВТО. А в 2022 году назначен руководителем отдела продаж.

Я не хотел останавливаться на достигнутом. Когда открылась вакансия директора дилерского центра LADA, я решил участвовать, и по итогам конкурса был выбран на эту должность.

Я благодарен за проявленное доверие. Во всем карьерном пути добросовестно выполнял поставленные задачи и выкладывался на 100%, что планирую делать и дальше. Однако я понял, что самое главное, это люди, которые нас окружают, только они делают результат.





МУСА ГИМАДЕЕВ

Устроился в компанию в 2022 году на должность Техника-перегонщика. Активно принимал участие в жизни компании, проявлял инициативу во всех интересных предложениях внутри компании. Проработав на этой должности год, понял, что хочу развиваться именно в КАН АВТО.

Вскоре появилась свободная вакансия на должность Руководителя транспортного отдела, и я сразу же откликнулся. В дальнейшем планирую не останавливаться на достигнутом и двигаться вперед.



ДИАНА ВОРОНОВА

Я в компании с 2021 года, пришла на должность кредитно-страхового специалиста. Через год упорной работы стала ведущим специалистом. И еще через год стала руководителем кредитно-страхового отдела. Я всегда ответственно подходила и подхожу к своим обязанностям, и такое отношение в нашей компании не остается незамеченным.



РАЙЛЬ ГАЛИАСКАРОВ

Карьеру начал в апреле 2016 года в Hyundai на Сибирском тракте в должности менеджера отдела продаж. Повышение не заставило себя долго ждать: уже через полгода я стал старшим менеджером отдела продаж.

Проработал еще в нескольких дилерских центрах. Набирался бесценного опыта. С сентября 2023 года назначен на должность руководителя отдела продаж в Kia на Оренбургском тракте



РУСЛАН КАСАНОВ

Карьеру в ГК Кан Авто начал в 2011г. С должности менеджера отдела продаж Cadillac. Далее за безупречные показатели, вырос до руководителя отдела продаж Cadillac.

Были перерывы вне компании. Возвращался и начинал с чистого листа в должности менеджера отдела продаж.

Весной 2023 прошел в конкурсе и был выбран заместителем руководителя, вырос до руководителя отдела продаж в том же дилерском центре.

В планах быть лучшим среди LADA по КАН АВТО, и выйти на уровень директора дилерского центра!

РАФАЭЛЬ КАЛИМУЛЛИН

Работаю в КАН АВТО практически с открытия. Был перерыв на 1,5 года. Работал всегда в транспортном отделе. Участвовал во всех стройках всех дилерских центров нашей компании.

За эти годы в компании я получил бесценный опыт, всегда выкладывался на максимум и шел к своим целям. Сейчас занимаю должность руководителя транспортного отдела дилерского центра LADA.





ЛИЛИЯ САКАЕВА

Пришла в компанию в 2019 году в декабре на должность кредитно-страхового специалиста.

В ноябре 2021 перевелась в новый открывшийся дилерский центр Skoda. Открытие нового дилерского центра было хорошим опытом.

В августе 2023 получила предложение на должность руководителя кредитно-страхового отдела Naval. Не обдумывая, я согласилась, я очень ждала эту возможность!

Благодарю своего руководителя Журкину Анастасию, которая всегда направляла и верила в меня. Благодаря чему на данном жизненном этапе я на этой должности, я имею необходимые знания и опыт.

Думаю, что в нашей развивающейся компании, где так много возможностей, необходимо идти только вперёд.

АМИР ХАМАДИЯРОВ

Пришел в ГК КАН АВТО в июле 2020 года в новый открывшийся дилерский центр Kia на Оренбургском тракте на должность инженера по гарантии. В августе 2021 года перевелся на должность мастера-консультанта сервисного центра в этом же дилерский центр.

Уже в октябре я стал заместителем руководителя сервисного центра. Я проработал два года, набрался опыта. И в октябре 2023 года заступил на долгожданную должность руководителя сервисного центра.

Заслуга моего карьерного роста целиком и полностью лежит на моей семье, которая меня поддерживает и мотивирует. Я благодарен компании за возможность развиваться и расти.



Лидеры продаж

Без действий самые лучшие намерения в мире так и останутся намерениями.

Джордан Белфорт, «Волк с Уолл-стрит».

Что такое отдел продаж? Мы считаем, что это в первую очередь забота о Клиенте. Она начинается с первого взгляда, вежливого тона, улыбки и грамотной речи. После начинается тонкая психология. За считанные минуты нужно узнать человека, его желания и стремления. Наши менеджеры делают намного больше, чем просто продают. Они выстраивают прочные отношения с Клиентами.

Искусство продаж требует постоянного совершенствования, как и любое другое искусство. Продажи — это сердце любого бизнеса. Это драйв и серьезная ответственность.

Знакомим вас с лучшими из лучших — людьми, которые владеют этим искусством и показали блестящие результаты в каждом из автомобильных брендов!



АЙДАР АХМЕТОВ

менеджер по работе
с корпоративными Клиентами
ДЦ Renault



АРТУР ЗАКИРОВ

менеджер по работе
с корпоративными Клиентами
ДЦ Hyundai



ДАНИЯЛ МУРЗА

менеджер по работе
с корпоративными Клиентами
ДЦ EXEED



НИКИТА СЕМЕЛЕНОВ

менеджер
отдела продаж EXEED



АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВ

менеджер
отдела продаж Chery
(ул. Тукая)



ИЛЬДАР ХАЙРУТДИНОВ

менеджер
отдела продаж Tank



АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ

менеджер
отдела продаж Москвич



АМИР АБДУЛЛИН

менеджер
отдела продаж Changan



ПАВЕЛ ШИРОКОВ

менеджер отдела продаж
КАН АВТО Эксперт
(ул. Сибирский тракт)



АЛЕКСЕЙ ШИРОКОВ

менеджер
отдела продаж Hyundai
(ул. Сибирский Тракт)



ЭЛЬНАР ГИЗЕТДИНОВ

менеджер
отдела продаж Lada
(ул. Оренбургский тракт)



РОМАН ШАДИЕВ

менеджер
отдела продаж Genesis



ЖАМИЛЬ ИСЛАМГУЛОВ

менеджер
отдела продаж Kia
(ул. Оренбургский тракт)








НИКИТА СИДОРОВ

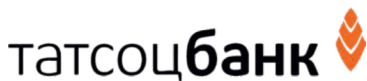
менеджер
отдела продаж Haval

КАН АВТО Привилегия

КАН АВТО Привилегия - это программа лояльности для сотрудников КАН АВТО. Абсолютно любой сотрудник может воспользоваться бонусами программы. Сотрудники получают скидку или подарочные посещения площадки партнеров.

В программу входят партнеры из разных сфер:

-  **НЕДВИЖИМОСТЬ**
-  **ОБРАЗОВАНИЕ**
-  **МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ**
-  **ДЕТСКОЕ РАЗВИТИЕ**
-  **СПОРТ**



Андрей АНТОНОВ


Дорогие читатели! Мы с радостью и гордостью представляем вам нашу сегодняшнюю Self Made Person. Это Андрей Антонов, заместитель директора по сервисному обслуживанию. Андрей - очень многогранная личность. Если честно, мы до сих пор в восхищении, сколько в одном человеке может быть трудолюбия, целеустремленности и педантичности. У нашего героя однозначно есть чему поучиться. А начальство говорит о нем: «жаль, что некоторых сотрудников нельзя клонировать».

Так познакомьтесь с ним поближе и вы!

SELF-MADE

#KAHABTC family





**« Принципы
работы – у каждой задачи
есть свое решение. Видишь цель,
не жди, иди и достигай ее! »»**

БИОГРАФИЯ

Я родился в Зеленодольске и учился в казанском государственном финансово-экономическом институте. Начал свою карьеру в банковской сфере, затем работал в автомобильном бизнесе в компании "РРТ", прошел путь от менеджера отдела продаж до старшего менеджера ОП, далее перешел в отдел доп.оборудования. Увидел вакансию в КАН АВТО и решил попробовать свои силы. После собеседования стал руководителем отдела дополнительного оборудования и продолжил развиваться по карьерной лестнице. Сейчас я заместитель директора по сервисному обслуживанию, отвечаю за функциональную деятельность сервисных центров, отделов дополнительного оборудования и ряд смежных проектов.

ВИДЕТЬ БИЗНЕС В ЦЕЛОМ И ЕГО ПРОЦЕССЫ ИЗНУТРИ

В текущей должности моя задача - видеть бизнес в целом и его процессы изнутри, понимать, что хочет наш Клиент и какова цель нашей компании. Понимая все это, работаю над созданием таких процессов и решением задач, которые приведут к требуемому результату. Занимаюсь разработкой и контролем выполнения плановых показателей, созданием новых бизнес

процессов/регламентов и мероприятий по их достижению, а так же функциональным управлением вверенных мне направлений. Для достижения результатов прилагается много усилий. Большинство вопросов решается на рабочих группах совместно с руководителями подразделений ГК КАН АВТО. Собственно на них и рождаются новые идеи и планы мероприятий.

СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ – ЭТО ВСЕ, ЧТО ПРОИСХОДИТ ПОСЛЕ ПОКУПКИ АВТОМОБИЛЯ

Н аши клиенты - это все кто владеет автомобилем, и неважно купили его в нашей компании или нет. В любом случае он нуждается в наших услугах, а у нас есть, что ему предложить. Сделаем все качественно и за справедливую стоимость.

Сергей Кузин, директор по сервисному обслуживанию.

Без него моя работа была бы сложнее. У него хорошие аналитические данные, видение бизнеса и, зачастую, правильный взгляд на ту или иную ситуацию. Совместно мы с ним решаем основные вопросы и проблемы. Я думаю, его видение позволяет более гибко и оперативно находить нестандартные решения.

ЕСТЬ ЦЕЛЬ И ЕСТЬ РЕЗУЛЬТАТ, ТОЧКА А И ТОЧКА Б. И МЕЖДУ НИМИ МОЖНО МНОГО ЧЕГО СДЕЛАТЬ

Как в плюс, так и в минус. К примеру, мне нужно обеспечить дополнительные заезды на техобслуживание. Как мне это сделать? Мы с коллегами собираемся и генерируем идеи, а дальше воплощаем их в жизнь. Если мы понимаем, что нас удовлетворяет результат, фиксируем его, и идем дальше.

У НАС НЕ ЗАСКУЧАЕШЬ

Конечно, не без сложностей. Мы с ними сталкиваемся каждый день. Особенно сейчас в сервисном обслуживании с учетом новых реалий, когда у нас дефицит запчастей, проблемы с кадрами. Каждый день новые кейсы. Тут не бывает такого, что ты вошел в колею, и следующие 2-3 года будешь делать все одно и то же, как на конвейере. У нас не заскучаешь. Каждый день какие-то новые вводные и вызовы. Здесь нужен не только сухой расчет и аналитика, но и творческий подход.

МЕНЯ СПАСАЛИ И СПАСАЮТ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Сталкивался и с выгоранием на работе. Знакомо. Меня спасали и спасают новые проекты, там я словно получаю

глоток свежего воздуха. Кого-то пугают постоянные изменения, вызванная ими суета заставляет нервничать, выматывает, высасывает все силы. Я себя к таким людям не отношу. Наоборот, считаю себя максимально стрессоустойчивым и гибким человеком. Есть новый вызов, иду и делаю! Они мотивируют меня расти и развиваться.

- Какого сотрудника вы взяли бы на работу: талантливого, который все умеет, но безалаберного, или очень ответственного, дотошного, но с меньшими профессиональными компетенциями?

Сейчас особо остро стоит проблема с подбором персонала. Не приходится выбирать, есть и те и другие. Берем и начинаем работать над слабыми сторонами и развиваем сильные, стараемся где-то подучить, а некоторых дисциплинировать.

Я ЦЕНЮ ВРЕМЯ

Поэтому мой рабочий день начинается очень рано. В пять утра я выезжаю из дома, из Зеленодольска, и с семи утра на работе. Для кого-то из моих коллег это плюс, для кого-то нет, ведь порой я начинаю задавать вопросы с раннего утра. Понимаю, что это не совсем корректно, и с недавних пор открыл для себя новую фишку телерамма - теперь я заранее составляю вопросы с отложенной отправкой получателю на 9 часов утра.

« Идеальный сотрудник для меня - это ответственный, дисциплинированный, стрессоустойчивый и нацеленный на результат человек. »

« Идеальный руководитель - это человек, который умеет и готов выслушать твою точку зрения, принять ее, а если не согласен - объяснить почему. А так же тот, кто умеет мотивировать »

**Андрей Шпилицин, аудитор
внутренних бизнес процессов.**

Он меня многому научил. В первую очередь, все записывать, на память не надеяться. Найти его днем бывает сложно, человек занятой. Но мы с ним на работу приезжаем рано, поэтому можем встречаться каждый день. Утренняя планерка у нас в 7:30 стандартно.

У нас полное доверие. Наша работа связана с проверкой других коллег на соблюдение внутренних бизнес процессов. Он научил меня одинаково справедливо относиться к любому сотруднику и подразделению, без оглядки на их заслуги или неудачи. За это я его уважаю, за беспристрастность и порядочность.

**КАЖДЫЙ ДЕНЬ
НАЧИНАЕТСЯ
С ЕЖЕДНЕВНИКА**

Каждый день начинается с ежедневника, где у меня записаны все запланированные задачи на текущий день.

Ориентируясь на планировщик, я стыкую встречи, задачи, решаю текущие вопросы. А потом выполненное действие просто вычеркиваю из списка. Конечно, вернуться к 6 вечера домой – это идеально, но не всегда так получается. Я на рабочем месте до тех пор, пока все задачи не решены, и если что-то не зачеркнуто, я никуда не уезжаю.

Был период, когда я очень надолго задерживался и даже не замечал как пролетает время, был случай когда пришлось даже ночевать на работе (считал огромный склад при передаче дел от руководителя). Сейчас я стараюсь решать вопросы не только самостоятельно, но и делегирую, когда уверен, что мои сотрудники справятся с задачей.

**Наталья Касанова, директор
департамента кредитования и
страхования.**

С Андреем мы стали близко общаться в 2016 году. Человек на моих глазах рос. Андрей никогда не откладывает дела на потом, какие бы сложности не возникали. Он один из не многих людей в моем окружении, который не поверхностно смотрит на проблему, он во все вникает. Я думаю, именно это принесло успех в его карьере.

Он очень надежный человек, на него можно положиться. Это ценит и руководство. Зная, что Андрей всегда досконально проработает вопрос, дают поручение именно ему. Я думаю, что секрет успеха однозначно в том, что он напролом идет к своей цели. Я понимаю, ради чего он это делает, ради семьи. Это семьянин с большой буквы. Он очень ценит и любит свою семью. Она у него точно на первом месте.

Бывает, сразу понимаешь человек твой или не твой. Вот Андрей это точно мой человек. Он очень надежный товарищ, человек, которому можно доверять.

Что я хочу посоветовать?

Первое - это слышать и делать то, что тебе говорят или советуют твои товарищи, руководители. Эта проблема присутствует как у новичков, так и у более **опытных сотрудников.**

И вот мы добрались до второго совета - проявлять инициативу и не бояться предлагать новые идеи. Даже если она не будет полностью доработана или на первый взгляд покажется глупой, ее всегда можно докрутить/додумать до нужного результата. Самое главное - не молчать, иницилируйте и предлагайте первыми!

Ну и третье - со скрупулёзностью подходить даже к самому мелкому поручению, быть ответственным, идти к выполнению своих целей не ради галочки!



#КАНАТО family

SELF-MADE



ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ СУПРУГИ, ОТ ЕЕ ПОДДЕРЖКИ

Моя семья - это моя опора. Я не уверен, что добился бы и половины того, что сейчас имею, не будь у меня крепкого тыла. Я думаю, что все зависит от супруги, от ее поддержки. Потому что, когда я начинал свою карьеру в КАН АВТО, были и задержки и откаты по должностям (когда был кризис, чтобы не увольнять, понижали в должности). И я понимал, ждал, и все это время меня поддерживала моя семья.

В выходные всегда стараемся куда-то выезжать всей семьей, но получается не всегда, ведь мы живем в частном доме, а там всегда найдется, чем заняться. Для меня время с женой и детьми - бесценно. Когда приезжаешь домой, все рабочие проблемы уходят на второй план.

КАН АВТО ДЛЯ МЕНЯ - ЭТО ДРУГ!

Компания оказалась рядом, как верный друг в трудную минуту, когда я был в поисках работы. Как только я пришел в компанию, понял, что здесь все по-другому, более четко и слаженно, совсем не так как там, где я работал ранее. Хоть и была той же сферы и с тем же функционалом.

Безусловно, наша компания для меня - это гарант стабильности. За восемь лет, что я здесь работаю, какие только внешние негативные факторы мы не пережили! Вектор у нас, как и всегда, только вперед!

И, наверное, скажу о самом главном - наших сотрудниках, чей вклад в

будущее компании самый важный! Они все такие разные, но цель у нас одна, и идти нам к ней всем вместе. Мы настоящая команда, один за всех и все за одного. Мы любим и уважаем друг друга. И в этом секрет нашего успеха.

Напоследок, КАН АВТО в этом году 18. Поэтому с совершеннолетием тебя, друг! Мы многое пережили вместе с тобой, и многое еще переживем. Мы и дальше пойдем с тобой рука об руку, будем вместе учиться и расти. У нас с тобой впереди еще много побед!

ОБЗОР РЫНКА



*Рита Халилова,
директор по продажам*

По данным экспертов агентства «АВТОСТАТ», по состоянию на вторую половину октября 2023 года в нашей стране насчитывалось **3550** автодилеров, что на **13%** больше, чем год назад (в октябре 2022-го их было **3141**).

Также эксперты отмечают, что рост дилерских центров в России во многом происходит за счет китайских брендов. Так, доля их дилеров за год увеличилась более чем вдвое. Как следствие, сегодня уже свыше половины (**56,3%**) всех автодилеров в России относится к брендам из КНР. Для сравнения год назад им принадлежало немногим более **26,4%**.

Помимо брендов из поднебесной, улучшили свое положение и отечественные автопроизводители, доля дилеров которых за год выросла **с 13,6% до 15,4%**. А вот у остальных участников рынка она только снизилась.

О ДИНАМИКЕ

По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», за 10 месяцев нынешнего года в России было продано 829 548 новых легковых автомобилей, что на **60,1%** больше, чем в январе - октябре 2022 года (518 019 шт.).

Лидерство в марочном рейтинге в России по-прежнему сохраняет LADA. В ТОП-5 марок по продажам новых легковых автомобилей за 10 месяцев 2023 года входят:

- 1 LADA – 260 101;
- 2 CHERY – 94 284;



- 3 Haval – 81 981;
- 4 GEELY – 69 384;
- 5 OMODA – 34 335.

В модельном рейтинге все так же лидируют автомобили семейства LADA Granta, которые в октябре были реализованы в количестве 18 493 единиц.



В ТОП-5 моделей по продажам новых легковых автомобилей за 10 месяцев 2023 входят:

- 1 LADA GRANTA – 164 216;
- 2 Haval JOLION – 40 883;
- 3 LADA NIVA TRAVEL – 37 271;
- 4 CHERY TIGGO 7 PRO MAX – 32 273;
- 5 GEELY COOLRAY – 30 480.

За прошедшие 3 квартала россияне приобрели 4 326 075 легковых автомобилей с пробегом. Как сообщают эксперты агентства «АВТОСТАТ», это практически на четверть **(+23,6%)** превышает результат аналогичного периода 2022 года.

Чуть более половины **(50,1%)** вторичного рынка в начале осени пришлось на пять марок - Lada, Toyota, Kia, Hyundai, Nissan.

Самыми популярными моделями на вторичном рынке РФ за указанный период стали:

- 1 FORD FOCUS (91,6 ТЫС.);
- 2 LADA 2114 (86,5 ТЫС.);
- 3 KIA RIO (84,2 ТЫС.);
- 4 HYUNDAI SOLARIS (84,1 ТЫС.);
- 5 TOYOTA COROLLA (49,2 ТЫС.);



РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОДАЖ КАНАВТО

Группа Компаний «КАНАВТО» за 10 месяцев 2023 года реализовала 21 786 автомобилей, среди которых 10 684 новых и 11 131 с пробегом. По сравнению с аналогичным периодом 2023 года (13 065 автомобилей) продажи ГК «КАНАВТО» выросли на **66,8%**.

По сравнению с показателями с января по октябрь 2022 года продажи новых автомобилей в 2023 году выросли на **60,1%**. По нескольким брендам виден значительный прирост по сравнению с прошлым годом:

- 1 HAVAL (+442,7%);
- 2 GEELY (+244,8%);
- 3 LADA (+66,5%).



Исходя из статистики лидерами по продажам стали следующие бренды:

- 1 LADA – 5 385 (50,4%);
- 2 HAVAL – 1 004 (9,4%);
- 3 GEELY – 769 (7,2%);
- 4 CHERY – 573 (5,4%);
- 5 KIA – 408 (3,8%).

Продажи автомобилей с пробегом в ГК «КАН АВТО» за 10 месяцев 2023 года показывают положительную динамику **(+65,2%)** по сравнению с продажами 2022 года.



ДОЛЯ РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН И Г. КАЗАНЬ

По данным аналитического агентства «Автомаркетолог», за 10 месяцев 2023 года в Республике Татарстан было продано **33 137** легковых автомобилей, что больше прошлогоднего значения на **76,8%**. На данный момент рынок Республики Татарстан занимает около **4%** от общего автомобильного рынка Российской Федерации.

Согласно данным «Автомаркетолога» за январь-октябрь 2023 года город Казань занимает **32,6%** доли рынка по продажам новых автомобилей по Республике Татарстан.

По результатам обмена данными по продажам новых автомобилей среди крупных дилеров в г. Казань за 10 месяцев 2023 года ГК «КАН АВТО» занимает **56,01%** доли рынка, по продажам автомобилей с пробегом – **44,55%**.

СТРУКТУРА ПРОДАЖ

Работа с корпоративными Клиентами

В ГК «КАН АВТО» за 10 месяцев 2023 года реализовано **3 400 а/м** корпоративным Клиентам, что составило 31% от общих продаж. Данный показатель за этот же период 2022 года остался практически на том же уровне (**32,5%**). Свыше **62 %** от всех корпоративных продаж составляют автомобили, приобретенные в лизинг (**2 014 а/м**), около **5%** составляют тендерные сделки (**156 а/м**).

По итогам 10 месяцев 2023 года, помимо государственных закупок, крупными корпоративными Клиентами ГК «КАН АВТО» стали:

- ПАО «Таттелеком»;
- ООО «Пронто».

Трейд-ин

Трейд-ин является основным источником поступления автомобилей с пробегом. Наибольшие

доли трейд-ин показывают те бренды, в которых есть дополнительные скидки по трейд-ин от дистрибьютора. Среди них такие бренды как Geely, Chery, Exeed, Omoda, Changan, Jaecoo, Москвич.

По результатам периода с января по октябрь 2023 года доля трейд-ин от продаж физическим лицам по новым автомобилям составила 45,1%, по автомобилям с пробегом - 18,8%.

Кредитные сделки

По результатам 10 месяцев 2023 года кредитная доля в реализации новых автомобилей и автомобилей с пробегом увеличилась на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. В продажах новых автомобилей кредитная доля и составила 62%, автомобилей с пробегом - 39%.

НОВОСТИ и ОЖИДАНИЯ

В 3 квартале 2023 года портфель ГК «КАН АВТО» уже успел пополниться двумя новыми брендами Jaecoo и Jetour.

В сентябре 2023 года запустились второй автосалона Naval на Сибирском тракте и второй автосалон Omoda на Тукая.

В рамках проекта Kan Global ГК «КАН АВТО» расширило свое присутствие в трех городах России: Оренбург, Тюмень и Тверь. Также в городе Екатеринбург в октябре была запущена точка продаж автомобилей с пробегом в ТЦ МЕГА.

ЭЛЕКТРОМОБИЛИ ORA ПОКОРЯТ ВАС В КАН АВТО!



ORA КАН АВТО
ОРЕНБУРГСКИЙ ТРАКТ, 23Д
8 (843) 230 30 30



КАН АВТО

теперь

ФЕДЕРАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ!

Наверное, неспроста в год своего совершеннолетия КАН АВТО открывает первый автосалон вне домашнего региона. Первым «взятым» городом в копилке стал Екатеринбург. Теперь нашу компанию можно по праву считать «взрослой» и готовой покорять всю Россию!



Курс на Урал

Находясь на границе между Европой и Азией, Свердловская область сочетает в себе серьёзный подход к делу, пространство для творчества, что, несомненно, положительно влияет на ведение бизнеса. Потенциальные рынки сбыта Уральского региона — это регионы соседних федеральных округов - Приволжский округ с населением 29 миллионов человек

и Сибирский округ с 17 миллионов жителей.

Регион представляет собой интерес и с логистической точки зрения. Свердловская область - это третий по величине транспортный узел России. Он также отличается развитой транспортно-логистической инфраструктурой.



Станислав Галаутдинов, директор по территориальному развитию

«Мы планируем открыть точки продаж во всех крупных городах РФ, Екатеринбург стал первым.»

Свердловская область входит в ТОП-5 по количеству автомобилей на душу населения, а Екатеринбург является её столицей.

Екатеринбургская агломерация включает в себя так называемый фактический Большой Екатеринбург — Екатеринбург и его ближайшие города-спутники: Арамиль, Берёзовский, Верхняя Пышма, Среднеуральск. Общее население более 1,6 млн.

Автомобильный рынок отличается от нашего домашнего региона. Он здесь насыщен автомобильными дилерами, как новых, так и автомобилей с пробегом, при этом для себя мы понимаем, что с нашим подходом к делу и Клиентским сервисом здесь на сегодняшний день никого нет. Именно новый уровень Клиентского сервиса мы привнесём на новый для себя рынок в Екатеринбурге» - Константин Гарявин, директор КАЭ Екатеринбург.

«Уже практически два года мы развиваем свою географию в

направлении выкупа автомобилей. На текущий момент было выкуплено уже более 3000 автомобилей.

В 2022 году больше внимания уделялось домашнему - Поволжскому региону. Но в декабре 22 года мы приняли решение шагнуть дальше, на Урал. Первым

городом для развития нашей компании стал Екатеринбург.

Более полугода мы искали варианты локации для реализации автомобилей. И, наконец, нашли ТЦ Мега. Первым, но мы уверены, что не последним».

Открытие шоурума

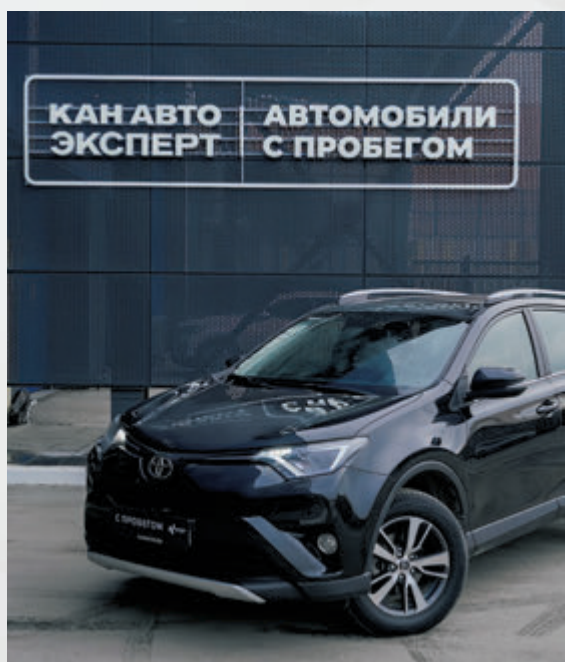
Новый автосалон открылся 7 ноября в торговом центре МЕГА, что является нечто новым для авторитейлинга. Салон осуществляет продажу автомобилей с пробегом. Уже

знакомый в Татарстане формат «КАН АВТО Эксперт». Команда лучших и опытных специалистов-руководителей была выбрана для запуска первого проекта.



Константин Гарявин,
директор КАЭ Екатеринбург

«Площадь автосалона 600 квадратных метров. Расположен он на цокольном этаже Меги, на бывших площадях ИКЕА, возле выхода на автобусную остановку. Рядом с нами МФЦ. На текущий момент на стоянке товарных автомобилей расположено 150 автомобилей».





Новому региону – проверенные методы

Уже много лет КАН АВТО является гарантом непревзойдённого качества и ответственного подхода к работе. Мы работаем исключительно с хорошими автомобилями, с прозрачной историей владения, прогнозируемым обслуживанием в разном ценовом сегменте. Нашим клиентам в Екатеринбурге будет доступен полный спектр услуг в области продажи автомобилей: автокредитование, страхование и trade-in.

Однозначно привнесем в новый для нас регион высокое качество

обслуживания, полноценное сопровождение сделки и покажем свою гостеприимность и клиентоориентированность.





Станислав Галаутдинов, директор по территориальному развитию

«На сегодняшний день для нас особенно важно завоевать доверие, как Клиентов, так и сотрудников. Показав наш уровень, как работодателя. Донести нашу миссию и ценности и начать растить новых сотрудников, которые будут помогать нам становиться крупнее, расширяя наши границы».



Автосалон в торговом центре. Почему бы и нет?

Купил шубу жене, пообедал в кафе рядом, оставив ребенка в игровой, и здесь же купил автомобиль. Или наоборот: сначала купил автомобиль, а пока оформляют документы, занялся своими делами. Прекрасный сон стал явью для жителей Екатеринбурга.

Автомобильный шоурум в торговом центре – это новый и свежий формат, как для нашей компании, так и в целом для российского автобизнеса. Хотя не новый для ряда других стран – Китай, Европа, Америка. Это частая практика.



Константин Гарявин,
директор КАЭ Екатеринбург

«Формат шоурума в торговом центре отличается меньшим количеством автомобилей и более уютной атмосферой в самом помещении. А так же для Клиентов открываются возможности занять себя полезным времяпровождением в момент ожидания: шопинг, развлечения, продуктовые магазины, фут корд».

Имперские амбиции

Одной из стратегических целей нашего холдинга является форматирование в федеральную компанию. В недалеком будущем планируется запуск точек продаж во всех крупных городах РФ.

На данный момент уже открыты точки выкупа автомобилей с пробегом в Уфе, Самаре, Москве. Наша компания так же занимается выкупом в таких городах как Нижний Новгород, Ижевск, Ярославль, Челябинск, Пермь, Оренбург, Тюмень, Тверь.



*Ильдар Акбаров,
региональный менеджер
по развитию «KAN Global»*

«Все секреты раскрывать рано, но ведется полномасштабная работа по автомобильной экспансии, мы действительно заинтересованы стать полноценной федеральной компанией и работать с Клиентами по всей нашей необъятной стране. Нам есть что предложить, мы любим свое дело и ждем новых Клиентов».



**Екатеринбург,
встречай!**

БУДЬТЕ ПЕРВЫМИ:
ИСПЫТАЙ МОСКВИЧ 6 В КАН АВТО



«НАСЛЕДИЕ»: СТРОИМ БУДУЩЕЕ ДЛЯ МНОГИХ ПОКОЛЕНИЙ

Компания КАН АВТО завоевала автомобильный рынок и доверие своих Клиентов, стала топовым дилером.

Руководство компании имеет огромный опыт в строительстве коммерческой недвижимости. Многие дилерские центры были построены самостоятельно. Имея такой внушительный багаж, целесообразно осваивать рынок строительства жилой недвижимости.

Компания «Глобалстрой», еще один проект Александра Николаевича Колесова, более 5 лет занимается строительством. Из успешных кейсов автосалон «Mercedes-Benz», реконструкция здания «ТАТСОЦБАНКА». А также большое количество коммерческих объектов.



Сейчас «Глобалстрой» работает над новым амбициозным проектом – жилым комплексом «Наследие».

ЛОКАЦИЯ

Место для строительства выбрали максимально комфортное. Улица Родины на протяжении многих лет является частью Большого транспортного узла, в который входят маршруты всех общественных транспортов города Казани, куда входят метро, автобусы, троллейбусы и трамваи. Все они расходятся по всему городу, тем самым соединяя практически все районы города.

Кроме того рядом с ЖК проходит Вознесенский тракт. Магистраль позволит быстро добраться до центра города и будет иметь выход на трассу М7.

А что особенно приятно - и до парка «Горкинско-Ометьевский лес», и до метро 10 минут пешком.

УДОБСТВА И ИНФРАСТРУКТУРА

ЖК Наследие представляет собой комплекс из пяти жилых домов, которые образуют гармоничное и уютное пространство для жителей. Концепцией благоустройства предусмотрены несколько функциональных зон: детские, спортивные, воркаут-зоны и зоны для отдыха взрослого населения. В свою очередь детские площадки удалены от спортивных площадок, а воркаут-зоны от частных беседок для отдыха взрослых. Все спроектировано таким образом, чтобы было безопасно и комфортно всем жителям.



ВНУТРИ

«Наследие» удовлетворит потребности любого: от молодой семьи до удаленщика-фрилансера. Мамочек порадуют удобные колясочные, а для тех, кто работает из дома, есть аналог коворкинга - просторное лобби. Каждый дом оснащен современными лифтами и системой видеонаблюдения для обеспечения безопасности жильцов.

Застройщик позаботился и об автомобилистах. В жилом комплексе располагаются подземный и многоуровневый надземный паркинги. Помните те страшные времена, когда вы целую вечность кружили по двору в поиске местечка? Забудьте!

ПЛАНИРОВКИ

В жилом комплексе представлены однокомнатные, двухкомнатные и трехкомнатные квартиры с различными планировками, что позволяет каждому Клиенту выбрать оптимальный вариант.



ОТДЕЛКА

Квартиры будут сдаваться в предчистовой отделке. Это означает, что все перегородки в квартире будут оштукатурены, будут выполнены все инженерные сети: отопление, электроснабжение, водоснабжение и водоотведение.

Также будет установлена металлическая входная дверь в квартиру. Ваше уютное гнездышко практически готово к заселению, нужен только косметический ремонт, выполненный на Ваш вкус.



КАН АВТО Привилегия

Для сотрудников ГК КАН АВТО действует специальное предложение – скидка 2% на однокомнатные квартиры и 3% на двухкомнатные и трехкомнатные.

Как ее получить, читайте в «Памятке».

**Добро пожаловать
в новый уровень жизни.
Добро пожаловать домой.**

ПАМЯТКА для получения СКИДКИ

01



ШАГ 1

Клиент приходит в офис продаж ЖК «Наследие».

02



ШАГ 2

Выбирает для себя квартиру в ЖК «Наследие» и получает коммерческое предложение (далее КТ).

03



ШАГ 3

Отдел кадров выдает справку с места работы.

04



ШАГ 4

Руководитель пишет запрос на имя генерального директора ООО «Глобал Строй Западная Ильяда» (на почту dom@knaledie.ru).

05



ШАГ 5

После подтверждения размера скидки (срок до 3-х рабочих дней) Клиент с оригиналом справки обращается в офис продаж ЖК «Наследие».



НАСЛЕДИЕ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

НОВЫЙ ГОД - НОВАЯ КВАРТИРА



ЗАКРЫТЫЙ
ДВОР-САД



ПОДЗЕМНЫЙ
ПАРКИНГ



ЭРГОНОМИЧНЫЕ
ПЛАНИРОВКИ



МНОГОУРОВНЕВЫЙ
ПАРКИНГ



zknasledie.ru | +7 (843) 205 51 35 | ул.Родины, 20

Срок завершения строительства: 2 квартал 2027 года. ООО "Специализированный застройщик "ГлобалПлюс". Проектная декларация размещена на сайте наш.дом.рф. Не является публичной офертой.

5 СОВЕТОВ

ДЛЯ НАЧАЛА КАРЬЕРЫ В ИТ



Ершов Игорь — ИТ HR КАНАВТО

Многие задумываются, чем заняться после школы, некоторые начинают искать себя после университета, но есть и, кто, уже работая несколько лет в профессии, хочет что-то кардинально поменять.

Давай знакомиться. Меня зовут Ершов Игорь, ИТ HR Группы Компаний КАНАВТО. Слежу за тем, чтобы направление ИТ пополнялось сильными и перспективными кадрами, а сотрудники росли и развивались вместе с Компанией.

В этой статье я расскажу:

- за счет каких инструментов именно ты сможешь найти себя в направлении, которое тебе интересно;
- как попасть в ИТ, даже если твой опыт минимален или его еще пока нет;
- на что сделать упор в поиске своего места «под солнцем».

СОВЕТ 1

УЧИТЬСЯ НИКОГДА НЕ ПОЗДНО.

Помни одно: даже Гуру своей профессии, когда-то был таким же неопытным начинающим мечтателем.

Желание быстро разбогатеть и вырасти по карьерной лестнице, сбываются буквально у 1-2% человек (и то, при определенных обстоятельствах).

Большинство берет всё в свои руки.

Если ты уже определился с направлением и готов бороться за место в сильной Команде, тебе нужно быть не только хитрее, но и иметь знания, которые в нем требуются.

Для этого рекомендую изучать профильную литературу или проходить курсы, которые научат тебя азам, дадут фундамент, от которого ты оттолкнёшься *(однако, курсы тоже надо выбирать с умом)*.

СОВЕТ 2

НЕ СПЕШИ СЖИГАТЬ ВСЕ МОСТЫ.

Многие, чувствуя выгорание в нынешней профессии, хотят скорее выбраться из этой кабалы (которая скорее всего тянется не первый день). От лица HR, хочу

предостеречь каждого и показать еще одну возможность, которая для некоторых очевидна, но для многих будет открытием.

Часто в компаниях, с штатом более 200 - 300 человек, есть возможность переходить из отдела в отдел. В большинстве случаев (как и в КАН АВТО) это поддерживается, так как сотрудник продолжает работать в Компании.

Многие не знают о таком лайфхаке. Но когда шкала выгорания уже пройдена, человек морально истощен, продуктивность на нуле — это ведет к недовольствам со стороны руководства и последующему увольнению.

В большинстве случаев, специалист в эту Компанию **больше не попадет** (даже на другую должность). Дабы избежать такого исхода событий, хочу попросить каждого прислушаться к себе, проговорить, куда именно ты сейчас идешь и какая конечная цель.

Если ты понимаешь, что хочешь сменить направление, то поинтересуйся у коллег из HR, за счет каких знаний и умений ты сможешь претендовать на желаемую должность. Коллеги обязательно помогут и направят!

СОВЕТ 3**ФРИЛАНС – КАК СТАРТ.**

Фриланс для старта в IT – это достаточно распространенная практика.

В IT, в первую очередь, ценится опыт и навыки, и только во вторую — Бренд Компании в которой ты раньше работал.

Также, одним из условий трудоустройства является правильное представление твоего опыта, для этого у тебя должно быть грамотно составленное резюме.

Чтобы узнать о об этом подробнее можешь обратиться ко мне — помимо своей основной деятельности, я занимаюсь карьерным консультированием и помогаю в составлении конкурентоспособных резюме.

СОВЕТ 5**ДЕЛАЙ СЕГОДНЯ ТО, ЧТО ДРУГИЕ НЕ ХОТЯТ, ЗАВТРА БУДЕШЬ ЖИТЬ ТАК, КАК ДРУГИЕ НЕ МОГУТ.**

Цитата посвящается каждому, кто хочет, уже сейчас, взять свое будущее в свои руки.

Мой список завершу именно этим советом, ведь если ничего не делать, ничего и не будет: ни хорошего, ни того, что принесло бы опыт.

На старте, ошибки необходимы, чтобы ты понимал, как делать не нужно.

Главное — сделать этот шаг, и если он будет ошибочным, то знай, что кто-то на него даже не решился.

СОВЕТ 4**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СВЯЗИ – ЗАЛОГ УСПЕХА.**

Многие могут отнестись к этому совету со скепсисом. Давай расставим сразу все точки над «i»: **профессиональные связи ≠ блат.**

Каждый HR будет только рад, если ему посоветуют знающего и ответственного специалиста. У нас в Компании, к примеру, это даже поощряется материально.

Находить профессиональные связи максимально просто:

- В корпоративных соц. сетях (LinkedIn, чаты в Telegram, Habr и так далее);
- На Форумах/ Семинарах;
- На бизнес-встречах.

Это далеко не весь список, главное — пользоваться предложенной возможностью.

ИЗ
У
Ч
А
Й



library.kanavto.ru

Хочу встать на сноуборд: с чего начать?



Рамиль Закиров, проектный менеджер

Приехать большой компанией друзей в горы, вместе гонять по склонам днем и веселиться вечером. Наслаждаться скоростью, хрустом свежего снега, дышать чистейшим горным воздухом и любоваться умопомрачительными пейзажами. Разучивать трюки, прогрессировать, кататься по

пухляку, изучать новые горы. Ну что, вам уже захотелось влиться в ряды сноубордистов? Тогда читайте материал и планируйте свой первый спуск!

**Как лучше встать
на сноуборд: самому
с друзьями или
с инструктором?**

Однозначно с сертифицированным инструктором. Если лыжная механика движения интуитивно понятна, то сноубордическая сложнее. Профессионал доступно расскажет и покажет, как кататься, исправит ошибки, поставит правильную технику. В случае самостоятельного обучения вы не сможете посмотреть на себя со стороны, объективно оценить свое катание. Возможно, ваши друзья-райдеры сами катаются неправильно и привыют вам неверную технику.

Инструкторы обучают сноубордингу в группах или индивидуально. Первый вариант дешевле, второй — эффективнее. Цена тренировки зависят от количества людей и даты — в выходные и праздничные дни стоимость выше.

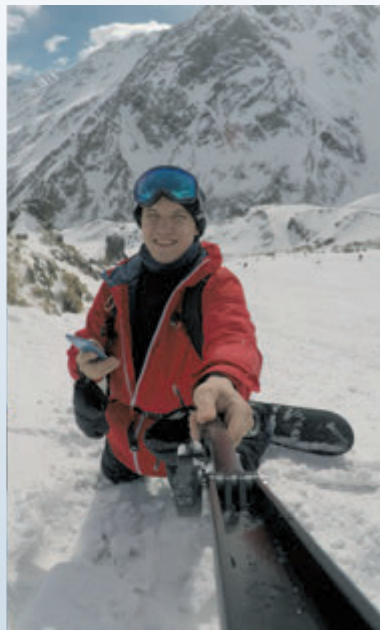
**Где и когда лучше
встать на сноуборд?**

Для первого раза нет необходимости ехать в большие горы, выбирайте ближайшую к вам горнолыжку, к примеру «Свияжские холмы». Там вы получите необходимую базу, а уже позднее сможете оттачивать мастерство на популярных курортах.

Если говорить про время для первого урока, то оно не так важно, главное — ваше желание. Стоит помнить, что в начале горнолыжного сезона (ноябрь-декабрь, в зависимости от локации и погодных условий) снега может быть мало, и могут сохраняться бугры, могут торчать ветки. В конце сезона, когда стабильно держатся плюсовые температуры, мокрый снег: во-первых, по нему хуже скользить, во-вторых, на первых порах вы будете постоянно падать и очень скоро намокнете.

**Как физически
подготовиться к первому
уроку на сноуборде?**

Во время катания активно работают практически все мышцы ног и корпуса. Нужна общая физподготовка: если вы регулярно ходите в тренажерный зал, то проблем быть не должно.



Что надеть?

Опытные сноубордисты одеваются по принципу трех слоев. Первым слоем идет термобелье: оно отводит влагу и сохраняет райдера в сухости и комфорте. Второй слой отвечает за тепло: как правило, это флисовая кофта. Третий — внешний слой, защищающих от снега, ветра и других погодных неприятностей. В зависимости от климата это теплый пуховик или тонкая куртка с мембраной.

Запасаться сразу всем комплектом не стоит. Однако идти кататься в обычной повседневной одежде тоже нельзя. Если у вас есть теплая куртка и болоньевые штаны, они станут отличной униформой для первого раза. Возможно, стоит купить недорогое термобелье, оно пригодится вам для других активностей и для холодных дней в городе. Во время катания вы будете активно двигаться, потеть, обычная хлопковая одежда быстро намокнет. Не забудьте про перчатки (желательно непромокаемые) и шапку. Если у вас есть балаклава или шарф-труба, захватите, пригодится.

Нужно ли покупать снаряжение?

Не стоит. Для первого раза возьмите ботинки и доску с креплениями в прокате. Вдруг вам не понравится сноубординг? Вдруг позднее вы захотите развиваться в каком-либо из стилей — например, фрирайде, фристайле, карвинге, — а ваше снаряжение для этого не подходит? Так что не торопитесь.

Техника безопасности на склоне: о чем нужно знать новичку?

Всегда кладите сноуборд креплениями вниз. Если положить его скользящей поверхностью, он может уехать, по пути развить устрашающую скорость и нанести серьезные увечья другим катающимся.

Не забудьте сделать элементарную разминку перед катанием: размять не только мышцы, но и суставы. Изучите правила поведения на склоне от FIS, Международной федерации лыжного спорта.

ФИТНЕС КЛУБ С БАССЕЙНОМ

НАВЕДИ КАМЕРУ



И ПОЛУЧАЙ
ПЕРСОНАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ПР. ИБРАГИМОВА, 54
8 (843) 558•45•08

afitness.ru

Реклама. Не является
публичной офертой.

 A-FITNESS

Выгода до миллиона рублей!

Рассрочка или выгодный
кредит до 84 мес.

+ комплект шин в подарок



2023

АВТОМОБИЛЬ ГОДА

**Казань, Г.Тукая,
115, корп.3
8 (843) 230 30 30**

Предложение действительно до 31.03.2024 г. Стоимость автомобиля указана при оформлении кредита и сдачи автомобиля в трейд-ин. Количество автомобилей и подарков ограничено, ООО "КАН АВТО-7". Подробные условия и наличие автомобилей уточняйте по тел.: 230-30-30. По итогам ежегодной национальной премии «АВТОМОБИЛЬ ГОДА В РОССИИ» в 2023 году марка чери является лидером в номинации «любимый бренд в массовом сегменте». Не oferta.

8 ТОКСИЧНЫХ ФРАЗ,

КОТОРЫЕ ЛЮДИ С ВЫСОКИМ
ЭМОЦИОНАЛЬНЫМ
ИНТЕЛЛЕКТОМ



Дилара Гибадуллина — Руководитель
отдела развития ГК «КАН АВТО»

СОВЕДУЮТ НИКОГДА НЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ

Один из самых простых способов повысить эмоциональный интеллект — запомнить фразы, которые с большей вероятностью вызовут положительную реакцию у собеседника. Да, существуют фразы, которые люди с высоким эмоциональным интеллектом предпочитают не использовать.





1. «У ТЕБЯ НЕТ ВЫБОРА»

С ЭТОЙ ФРАЗОЙ ЕСТЬ ДВЕ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ.

Во-первых, это неправда. У людей почти всегда есть выбор. Вам могут не нравиться имеющиеся варианты, но вам есть из чего выбирать. Во-вторых, чаще всего эту фразу используют, чтобы заставить человека поступить определенным образом.

Парадоксально, но, добавляя в разговор ненужные эмоции, вы мешаете другому сделать выбор, на который рассчитываете.

Ребенку: «У тебя нет выбора! Ты должен ходить в эту школу».

Сотруднику: «У вас нет выбора! Вам придется прийти в семь утра в воскресенье».

Клиенту: «Мы единственный поставщик на рынке, поэтому у вас нет выбора, вам придется покупать у нас».

Даже если вы убедите человека подчиниться прямо сейчас, он взбунтуется против вас в будущем. Вот почему люди с высоким эмоциональным интеллектом держатся подальше от этой фразы.



2. «ЭТО НЕ СЛОЖНО»

Люди склонны говорить «это не сложно» в трудной ситуации, чтобы унижить другого человека или дать понять, что считают его проблему ерундой.

Не зарабатываете достаточно денег? «Это не сложно, просто принимайте более взвешенные решения».

Хотите похудеть? «Это не сложно, просто меньше ешьте и больше тренируйтесь».

Пытаетесь повысить эмоциональный интеллект? «Это не сложно, просто измените свой взгляд на мир».

Даже если вы употребляете «это не сложно» в позитивном контексте (пример: «Я уверен, что ты сможешь это сделать. Это не сложно!»), это не самое разумное решение. Часто фраза воспринимается как сигнал не слушать все, что вы будете говорить дальше.





3. «ПРОСТИ»

Не говорите «прости», говорите: «Я прошу прощения». «Прости» — глагол в повелительном наклонении, то есть это действие, к которому побуждает говорящий. Использование я-конструкции показывает, что извинение исходит лично от вас и не заставляет человека принимать какое-то решение.

К тому же многие говорят «прости», не имея в виду реальных извинений или пытаясь их избежать.

Еще одна причина: «прости» означает, что вас можно убедить сделать то, чего вы на самом деле не хотите. В то время как фраза с «мне очень жаль» не оставляет двусмысленности.



4. «ЭТО НАПОМИНАЕТ МНЕ...»

Тут все немного сложнее, потому что фраза может использоваться в безобидном контексте. Однако люди с высоким эмоциональным интеллектом стараются избегать ее в более предметных разговорах, когда другой человек делится своей позицией или личным опытом.

Если вы начинаете ответ с фразы «это напомнило мне», значит, вы переходите к совершенно другой теме.

— Тяжелая неделя на работе. Раньше мне нравилась моя работа, но теперь у меня есть новый некомпетентный сотрудник, который сводит меня с ума, и я понял, что его отец входит в совет директоров.

— Это напомнило мне историю, когда меня только что повысили и...

Заканчивать фразу даже нет смысла, потому что она почти наверняка не имеет отношения к делу. Собеседник может считать ее как неготовность проявить понимание, дать совет или просто посочувствовать ему. Возможно, вы даже не слушали его.



5. «КТО-ТО ДОЛЖЕН ТЕБЕ СКАЗАТЬ...»

НАЧНЕМ С ПРИМЕРА.

ВАРИАНТ 1:

«У вас развязан шнурок на ботинке». Здесь главное действующее лицо — другой человек, у которого развязан ботинок. Безобидно, правда?

ВАРИАНТ 2:

«Кто-то должен сказать вам, что у вас развязан шнурок». А тут вы уже переключаете все внимание на себя, ведь кто-то должен = я должен.

Каждый раз, когда вы даете совет или делаете наблюдение с фразой «кто-то должен вам сказать», вы ставите себя на первое место.



6. «Я ЗНАЮ, ЧТО ТЫ ЧУВСТВУЕШЬ»

Почти невозможно по-настоящему узнать, что чувствует другой человек. За этими словами на самом деле кроется непонимание. Вдобавок вы опять делаете себя главным героем.



7. «ТЫ НЕ МОЖЕШЬ ПРОСТО...»

Эта фраза является сестрой фразы «это не сложно», предполагая, что существует простое решение любой проблемы (которое, разумеется, вы знаете). Иногда эти слова даже могут намекать на то, что собеседник недостаточно хорош, потому что не знает этого решения.

Начиная самый лучший совет с фразы «ты не можешь просто...», вы заставляете слушателя потерять интерес к дальнейшим словам.



8. «Я НЕ ХОЧУ РУГАТЬСЯ, НО...»

Но... начну ругаться. Или как минимум скажу то, что приведет к конфликту. Именно так понимает эту фразу ваш собеседник. Даже если эмоции накатывают, закончить ссору будет в разы проще до того, как вы произнесете эту фразу.

Это что у вас такое? **ПРОКРАСТИНАЦИЯ**



*Здорнова Ольга, бизнес-тренер
отдела развития персонала*

Эта статья будет посвящена одной из вредных человеческих привычек — привычке откладывать дела на потом. Сегодня мы разберемся с причинами такого поведения.

«Никогда не откладывайте на завтра того, что вы можете сделать сегодня».

Что мы откладываем на потом?

ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ

Здесь мы откладываем нами же сформулированные личные и вполне реальные цели. Например, мы хотим пойти куда-нибудь учиться, но до сих пор ничего не предприняли. Или несколько лет подряд палец о палец не ударяем, чтобы продвинуться по службе, хотя уже давно пора. Или из года в год собираемся всерьез заняться спортом, но почему-то ничего не выходит. Откладывая реализацию своих планов, мы по большому счету делаем плохо только самим себе. И очень жаль, ведь, не прикладывая усилий к достижению личных целей, мы упускаем возможность обогатить свою жизнь.

ЗАБОТА О СЕБЕ

Это область тех дел, которые надо выполнять ежедневно. А мы ждем, пока в раковине вырастет гора невымытой посуды, подолгу не выносим мусорное ведро, не отслеживаем свои расходы. Такие вещи вызывают у нас ощущение полного хаоса. К тому же, когда все-таки приходится «разбирать завалы», потому что так дальше продолжаться не может, мы тратим на это несоизмеримо больше времени! А ведь если заниматься всем этим регулярно, жить становится намного проще.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЕРЕД ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ

Здесь прокрастинация причиняет неудобство не только нам, но и другим людям. Нам и самим неловко оттого, что мы

срываем дедлайны, опаздываем на совещания, забываем про встречи или без конца их переносим, да еще от окружающих достается!

Если человек что-то откладывает, это не значит, что он ленивый или плохой. Если мы прокрастинируем, то, скорее всего, потому, что в данный момент нас больше волнует что-то другое, а не то, чему, казалось бы, следует отдать предпочтение. Некоторым людям удается откладывать дела на потом и не ощущать никакого дискомфорта (хотя окружающие, наверное, испытывают другие чувства). Но если вам надоело постоянно затягивать до последнего и кажется, что вы стали заложником привычки откладывать важные дела, то следующая информация для вас.



Уже много веков философы и психологи ломают голову над феноменом прокрастинации: почему люди не могут «просто» сделать то, что им надо?

В начале 1900-х годов французский психолог Бине задался вопросом, корректно ли говорить о «лени» и «недостатке силы воли». Он провел исследование среди большой группы школьников, заслуживших репутацию «ленивых» в связи с привычкой прокрастинировать, и решил разобраться, что же скрывается за этим ярлыком. На основе своих наблюдений он выделил **два типа лени**.

СЛУЧАЙНАЯ ЛЕНЬ

Такая лень, по мнению Бине, является следствием обстоятельств. Она отмечается у школьников, у которых желание учиться пропало из-за плохих оценок или насмешек одноклассников. Здесь имеет место временное, вызванное обстоятельствами нежелание что-либо делать, отсюда и симптомы прокрастинации.

ПРИРОЖДЕННАЯ ЛЕНЬ

Такая лень, как полагает Бине, проистекает из недостатка инициативы. Она свойственна людям, которые не испытывают удовольствия от учебы и ведут себя инертно или нерешительно.



Откладывание дел — не изъян характера, его вызывает временное исчезновение мотивации. Чтобы лучше различить прокрастинацию и лень, разберемся, что именно происходит с того момента, как вы берете в работу проект (или приступаете к выполнению какой-либо задачи).

На реализацию проекта у вас есть определенный запас времени. От начала до дедлайна можно выделить несколько опорных пунктов:

- А** момент принятия заказа или официальный старт работы над проектом;
- В** оптимальный момент для начала работы (в зависимости от сложности проекта, вашего опыта и возможностей);
- С** момент, когда вы решаете начать работать;
- Д** момент, когда вы принимаетесь за работу;
- Е** момент, к которому работа должна быть сделана (дедлайн).

Вообще-то у вас в распоряжении есть все время от А до Е, но практика показывает, что на первых парах люди часто не делают ничего.

Лень (долгий путь от А до С)

Вы уже знаете, что работу надо выполнить (А), но проходит еще

немало времени, прежде чем вы решите к ней приступить (С)? Тогда это не прокрастинация, а «медленный старт». Можно, конечно, сказать, что вы ленивы или инертны. Но может быть и так, что вы умеете эффективно работать или просто несколько недооцениваете объем и сложность предстоящей работы.

Прокрастинация (долгий путь от С до D)

О прокрастинации правильно говорить тогда, когда вы уже приняли решение приступить к работе (С), но она еще долго не движется с места (D). Вы начинаете выполнять работу намного позже, чем рассчитывали. В таком случае очевидно расхождение между намерениями и поступками.

Лень — это нежелание что-то делать или принимать решение.

А как же бороться с прокрастинацией? В следующем выпуске номера расскажу о методах борьбы с прокрастинацией и как замотивировать себя не откладывать дела на потом.

До встречи!

PS. Буквы А-Е будут проиллюстрированы графиком для наглядности, все будет визуально и понятно.

ДикБез new

«Сила воли»

Келли Макгонигал



Евгений Затылкин — Ведущий
технический тренер, отдел развития персонала

Почему проявление самоконтроля выматывает нас физически?

Почему, думая о будущем «я», мы думаем о чужом человеке?
Где именно в мозге сидит сила воли?
Почему дофамин не приносит счастья и почему он - злейший враг силы воли?

В современном мире с множеством соблазнов и отвлекающих факторов развитая сила воли - необходимый навык для достижения поставленных целей и успешного самоуправления. В этой статье я расскажу о книге «Сила воли» автора Келли Макгонигал, из которой можно будет узнать много полезных практик для прокачки волевой мышцы.

Келли Макгонигал - психолог и профессор Стэнфордского университета. В своей книге она не только дала различные практики, но и смогла простым языком описать протекающие в мозге процессы, связанные с самоконтролем. Для меня эта книга была большим открытием, потому что перед тем, как внедрять что-то в жизнь, я хочу узнать ответ на вопрос «Как это работает?».

Прелесть книги - её концепция. Она разделена на **9 основных глав** и рассчитана на **9 недель**. Вы выбираете на этот период свое волевое испытание. Читать книгу можно и нужно лишь 1 раз в неделю, потратив 1-2 часа на главу. В каждой главе даются определенные задания для наблюдения за своими чувствами и поступками, а также практики. Эти задания и практики вы применяете на протяжении недели. И так 9 раз. Таким образом вы можете, во-первых,

выработать привычку наблюдать за собой, во-вторых, найти для себя лучшую из представленных практик.

Моим волевым испытанием был контроль финансов. В течение 9 недель я выработал привычку ежедневно записывать и разбивать на категории свои траты. И я нашел наиболее подходящий для себя инструмент для прокачки самоконтроля. Благодаря чему, за этот период я сократил траты в 1.5 раза.

Этим инструментом для меня стало **снижение непостоянства**. Давайте рассмотрим несколько примеров применения этой практики:

- Если вы хотите лучше следить за расходами - начните каждый день тратить одну и ту же сумму;
- Если вы хотите бросить курить - начните курить определенное количество сигарет или раз в день;
- Если хотите начать заниматься спортом - начните каждый день заниматься буквально 5 минут,

делать 5 отжиманий или приседаний.

Как только получится **наладить постоянство**, внедрение изменений уже не будет таким большим стрессом для мозга, а возвращаться к старому порядку уже не захочется. Все просто.

Таким образом, книга «Сила воли» автора Келли Макгонигал стала для меня логичным, понятным и интуитивным проводником. Благодаря ей я заметил развитие не только в рамках своего волевого испытания, но и стал лучше следить за своим самочувствием и, что важно, за временем.



Спасибо, что уделили внимание моей статье.

Надеюсь, мне удалось разбудить в вас интерес к этой книге и что с ее помощью еще кто-нибудь сможет сделать свою жизнь лучше.

Ответы на вопросы из заглавия ищите в книге. ;)

JETOUR

теперь в КАН АВТО!



ВЫБЕРИ НАПРАВЛЕНИЕ, ОТПРАВЛЯЙСЯ В ПУТЬ



JETOUR КАН АВТО
СИБИРСКИЙ ТРАКТ 52
8 (843) 230-30-30

JETOUR
— Drive Your Future —

**ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ
БОНУС 1%
для сотрудников КАН АВТО**



(843) 207-14-57 УНИСТРОЙ

Застройщики: Специализированный застройщик «Строительная компания «УнистройДом», ООО Специализированный застройщик «СтройСервис-1», ООО Специализированный застройщик «Строительная компания «УнистройДом-4», ООО Специализированный застройщик «Бизнес Парк», ООО Специализированный застройщик «Строительная компания «УнистройДом-1», ООО Специализированный застройщик «Альянс-2», ООО Специализированный застройщик «Строительная компания «УнистройДом-4», ООО Специализированный застройщик «СтройСервис-3», Проектные декларации размещены в Единой информационной системе жилищного строительства на сайте наш.дом.рф. Подробнее о данном предложении можно узнать по телефону (843) 207 14 57. Настоящее предложение не является публичной офертой. На правах рекламы

КУДА СЪЕЗДИТЬ НА ВЫХОДНЫЕ: 4 крутых города рядом с Казанью



Альбина Миннахметова - организатор авторских туров

Как ни крути, но все мы нуждаемся в отдыхе. А чтобы долгожданные выходные не проводить лежа на диване, мы предлагаем сменить обстановку и съездить в гости к соседям.

Всего в двух часах езды и 150 км находится один из самых зеленых и экологически чистых городов России - Чебоксары, столица Чувашской республики. Одной из визитных карточек Чебоксар являются музеи. В них можно увидеть крупные экспозиции, посвященные различным войнам, народным ремеслам, произведениям изобразительного искусства, известным общественным и



политическим деятелям. В Чебоксарах находятся 6 театров, филармония. В числе известных городских достопримечательностей: монумент «Мать-Покровительница», памятники святым Петру и Февронии и героям романов Ильфа и Петрова. Город славится своими парками, скверами, здесь находится 7 крупных особо охраняемых природных территории, в том числе знаменитый Ботанический сад площадью 177 гектаров.

Следующий пункт нашего путешествия прекрасная **Йошкар-Ола**. Необычный марийский город сохранивший уникальную национальную культуру.

Столица Республики Марий Эл богата музеями, где можно узнать много интересного об истории города, быте марийцев, развитии российского искусства, производстве керамических изделий, изготовлении сыров. На улицах можно встретить настоящих родовых шаманов, и данному факту горожане не удивятся. Основные достопримечательности Йошкар-Олы находятся в исторической



Йошкар-Ола

части города. Дореволюционные дома, особняки хорошо сохранились. В столице установлена копия знаменитой Царь-пушки, часы с иконой Богородицы и движущимися скульптурами. Площади Йошкар-Олы смело можно сравнивать с музеями, арт-объектами под открытым небом. На них расположены уникальные архитектурные объекты, статуи Девы Марии, Архангела Гавриила, часы с движущимися фигурами апостолов.

Еще один вариант путешествия на выходные - **Самара**. Всего каких-то 350 км и вот он, волжский мегаполис с 430-летней историей. На дорогу лучше закладывать часов пять, тише едешь - дальше будешь. В Самаре есть чем заняться: например, взглянуть на город со смотровой площадки в здании железнодорожного вокзала или спуститься в бункер Сталина. По Самаре удобно и интересно гулять: на одной улице могут стоять старый купеческий особняк, католический храм, здание бывшего посольства Кубы и современный бизнес-центр. Отдельного внимания заслуживает музейно-выставочный центр Самара

космическая. Здесь можно увидеть ракету-носитель «Союз», собранную и стоящую носом к небу, настоящий скафандр и попробовать еду из тюбиков. Ну и конечно стоит прогуляться по одной из самых длинных набережных в России. А вечером, когда вернетесь с экскурсии по старейшему пивзаводу, позвоните в доставку и закажите свежайших живых самарских раков.

400 км на автомобиле, либо очень удобный ночной поезд и перед вами город с долгой историей, старинными церквями, купеческими домами, промышленными фабриками и живописными волжскими видами — все это о **Нижнем Новгороде**. Добраться сюда относительно несложно, а посмотреть действительно, есть на что.

Прогулку по городу стоит начать с улицы Большая Покровская, которая является наполовину пешеходной. По обеим сторонам вы увидите очаровательные особняки, в том числе, здание

*Самара*

Центробанка, похожее на небольшой замок. Большая Покровская приведет вас к Нижегородскому Кремлю — центральному архитектурно-историческому комплексу с древними сооружениями. Вход на территорию — бесплатный. Рекомендуем прокатиться на канатной дороге - кабинки курсируют прямо над Волгой, а затем пройти по знаменитой Чкаловской лестнице и посчитать ступеньки.



Нижний Новгород

Какое бы направление на выходные вы не выбрали, оно принесет вам незабываемые впечатления!

Справка

ЧЕБОКСАРЫ

Расстояние от Казани: 150км
 Время в пути:
 Автомобиль 2 часа
 Автобус 3 часа 600р
 Куда сходить? Чебоксарский залив, Бульвар Купца Ефремова, Монумент «Мать-покровительница»
 Что привезти: глиняные свистульки, куклы-обереги

ЙОШКАР-ОЛА

Расстояние от Казани:
 Время в пути:
 Автомобиль 2 часа
 Автобус 2,5 часа, 500р
 Куда сходить? Йошкин кот, Благовещенский собор, Набережные реки Малая Кокшага

САМАРА

Расстояние от Казани: 300 км
 Время в пути:
 Автомобиль 5 часов
 Самолет 50 минут, от 3200р
 Автобус 8 часов, 1300р
 Куда сходить? Бункер Сталина, Самара Космическая, Набережная реки Волги.
 Что привезти: космическое питание, волжская рыба, пряники.

НИЖНИЙ НОВГОРОД

Расстояние от Казани: 350 км
 Время в пути:
 Автомобиль 6 часов
 Поезд 9 часов, от 2200р
 Автобус 7 часов, 1100р
 Куда сходить? «Стрелка», Чкаловская лестница, Большая Покровка.
 Что привезти: хохлома, кружевные изделия

ГОТОВЬ САНИ ЛЕТОМ, а себя к пляжному сезону ЗИМОЙ!



Наталья Быстрова, одиннадцатикратная абсолютная чемпионка мира по бодибилдингу

Какой человек не мечтает быть здоровым и красивым? Но мало кто готов действительно прикладывать для этого усилия. Я считаю, что дело в незнании. Для многих спорт, здоровый образ жизни и правильное питание – это темный лес, о котором они когда-то и где-то слышали. В этой статье я хочу поделиться с вами советами, как сдать здоровее, красивее и счастливее.

1. Чтобы быстро привести себя в хорошую форму, необходимо для начала принять решение начать новую жизнь. Ибо, новая форма предполагает новые привычки, новое питание и наличие физических нагрузок. Вас ожидает приключение, которое приведет Вас к отличному результату.

2. Что нужно внести в Ваш рацион? Самый важный момент в подборе рациона то, что сбалансированная еда должна быть для вас привлекательной и вкусной, полна полезными нутриентами. Именно тогда у вас получится долгое время придерживаться правильного рациона без срывов. Если к строгой диете вы пока морально не готовы, попробуйте более «уважительно» относиться к приемам пищи. Во время еды избегайте отвлекающих факторов, таких как телевизор или смартфоны, не «кусочничайте», и не ешьте на ходу.

3. Нужно обязательно пить много простой воды. Не менее 2-2.5 литров в день.

Кофе, чай и другие напитки не учитываются. Правильная гидратация поддерживает пищеварение, обмен веществ и общее самочувствие. А чтобы не сорваться на соки и газировки в воду можно добавить полезные натуральные ароматизаторы: дольку лимона, свежий огурец, мяту и т.д.

4. Какой вид нагрузки выбрать? Тот, который приносит вам удовольствие.

Это может быть как тренажерный зал, так и групповые программы. Преимущество тренажерного зала в том, что там есть возможность целевой нагрузки. Например, чтобы иметь подтянутые округлые ягодичцы, я рекомендую девушкам выполнять выпады, глубокие приседания, и ягодичный мостик. А еще очень приятный факт. Во время занятий спортом вырабатываются гормоны радости — эндорфины. Так что вы станете счастливым буквально сразу после тренировки, а потом еще раз, когда увидите результаты в зеркале.

5. Вредные привычки тоже придется убрать. Спиртное не совместимо с красивой подтянутой фигурой. Не все знают, что бутылка белого сухого вина содержит 700 калорий, а про закуски и говорить страшно.

6. Обязательно надо принимать комплексные витамины и витамин D3, который позволяет чувствовать себя здоровой и активной. Конечно же, перед введением витаминов и БАДов, нужно проконсультироваться с врачом. Он подберет для вас индивидуальный и сбалансированный курс.

7. Управляйте стрессом. Высокий уровень стресса может негативно повлиять как на физическое, так и на психическое здоровье. Используйте методы управления стрессом, такие как медитация, упражнения по глубокому дыханию, йога или хобби, чтобы уменьшить стресс и улучшить общее самочувствие.

8. Помните, что истинная красота не определяется конкретным числом на шкале или размером платья. Примите свое уникальное тело и полюбите себя безоговорочно.

Достижение и поддержание здорового образа жизни и хорошей фигуры — это путь, требующий последовательности и преданности делу. Эти советы могут помочь вам добиться позитивных изменений, если вы действительно этого захотите.

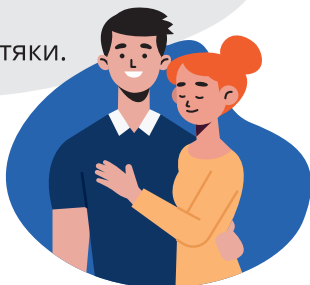
В заключении хочу всем пожелать мыслить позитивно, двигаться активно! А здоровое подтянутое тело не заставит себя долго ждать.

2024

год семьи в России

По этому случаю мы подготовили подборку фактов о семье, браке и детях в России и мире.

Женатые мужчины живут дольше, чем холостяки.



Они также чаще занимают **высшие должности.**

обычай ношения

ОБРУЧАЛЬНЫХ КОЛЕЦ



пришел из Египта, где предполагалось, что через четвертый палец к сердцу протекает

вена любви

Самая большая российская семья живёт в Оренбургской области.

Настоятель Свято-Троицкой обители Милосердия отец **Николай Стремский** и его супруга **матушка Галина** воспитывают

70 ПРИЁМНЫХ ДЕТЕЙ.





Когда китайка узнает о беременности, отец ребенка должен пройти босиком по горящим углям, неся на себе будущую мать.

Считается, что такой поступок облегчает состояние женщины во время беременности и обеспечивает безопасные роды.

САМАЯ БОЛЬШАЯ СЕМЬЯ В МИРЕ ЖИВЕТ В ИНДИИ:

у *Сиона Чана*

39

жен

94

собственных ребенка

14

детей жен

33

внуков



ТРАДИЦИЯ ПОЦЕЛУЯ новобрачных на свадьбе пришла из Древнего Рима,

ГДЕ ПОЦЕЛУЙ
СЧИТАЛСЯ СВОЕОБРАЗНОЙ
ПЕЧАТЬЮ ЗАПЕЧАТЛЕНИЯ
ОТНОШЕНИЙ



В немецком языке есть слово **Drachenfutter**, что буквально переводится как "**корм дракона**".

Этим термином немецкие мужья называют подарок своей жене – коробку конфет или букет цветов – который они должны подносить, если провинились в чем-то.



29 февраля
в Ирландии

женщина может сделать мужчине предложение руки и сердца.



Этот обычай берет свое начало от закона XI века, которым мужчину наказывали

ШТРАФОМ
за отказ жениться



КИДСПЕЙС



ГОРОД НУЖНЫХ ПРОФЕССИЙ



Выбор заботливых родителей

- ★ Более 2500 кв.м для полезных развлечений. И никаких гаджетов!
- ★ Авторские занятия в формате "играй и учись"
- ★ Лучшие в мире наставники
- ★ Новый опыт и полезные навыки для вашего ребенка



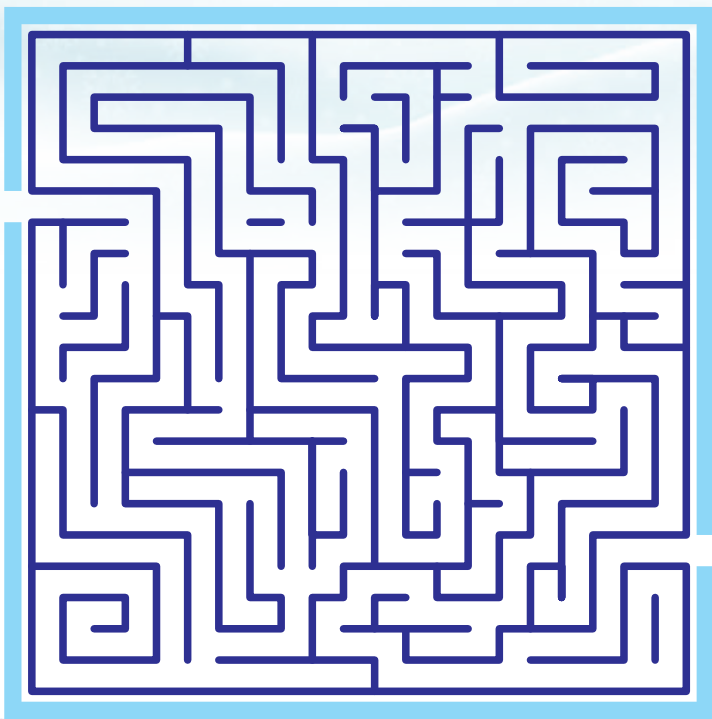
+7 (843) 500-53-04

Пр. Ямашева, д. 115А,
стадион «АкБарс Арена»



ПРИВЕТ, ПРИЯТЕЛЬ!
 Я ЛЮБЛЮ ЗИМУ! МОЖНО
 ЛЕПИТЬ СНЕГОВИКА,
 КАТАТЬСЯ НА КОНЬКАХ
 И САНКАХ, ИГРАТЬ
 В ХОККЕЙ. Я, НАПРИМЕР,
 ЛЮБЛЮ КАТАТЬСЯ
 НА ЛЫЖАХ, А ТЫ?

ПОМОГИ ОСКАРУ ВЫБРАТЬСЯ
 ИЗ СНЕЖНОГО ЛАБИРИНТА.



СПРАВИШЬСЯ С МОИМИ ЗАГАДКАМИ?

ЖИЛ Я ПОСРЕДИ ДВОРА,
ГДЕ ИГРАЕТ ДЕТВОРА,
НО ОТ СОЛНЕЧНЫХ ЛУЧЕЙ
ПРЕВРАТИЛСЯ Я В РУЧЕЙ.

(ОТВЕТ: СНЕГОВИК)

ЗИМА МЕСИЛА ТЕСТО,
НАУТРО ПОВСЕМЕСТНО
ИЗ ПУШИСТОЙ СДОБЫ
ВЫСЯТСЯ...

(ОТВЕТ: СНЕЖИНОЧКИ)

ПРИЛЕТЕЛА МНЕ В ЛАДОШКУ
БЕЛОСНЕЖНАЯ ПУШИНКА -
ЗАСВЕРКАЛА, ЗАИСКРИЛАСЬ...
ЖАЛЬ, РАСТАЯЛА...

(ОТВЕТ: СНЕЖИНКА)

ОН КОГДА-ТО БЫЛ ВОДОЙ,
НО СМЕНИЛ ВДРУГ ОБЛИК СВОЙ.
И ТЕПЕРЬ ПОД НОВЫЙ ГОД
НА РЕКЕ МЫ ВИДИМ...

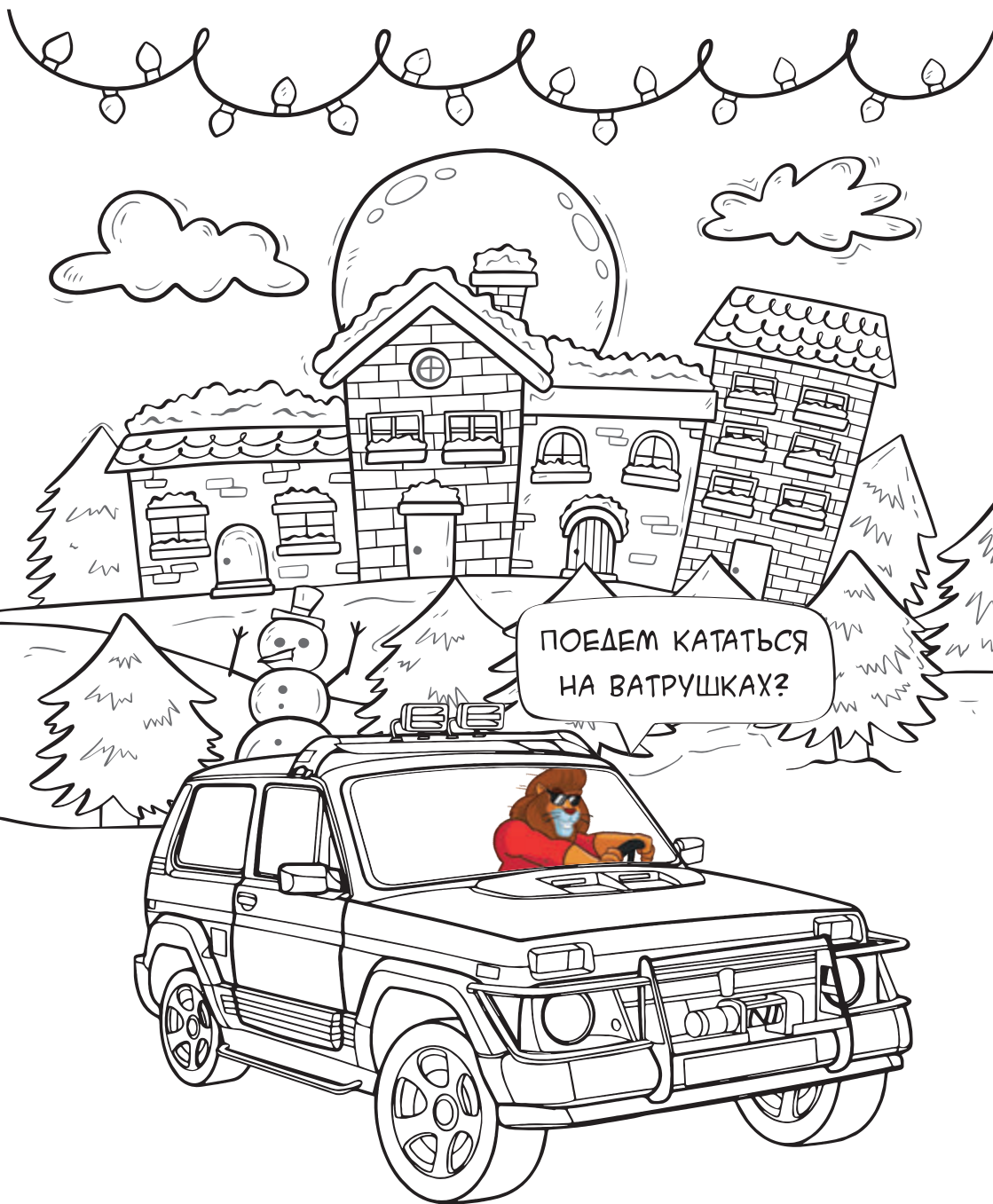
(ОТВЕТ: ЛЕД)

КТО ВСЕ НОЧИ НАПРОЛЕТ
ПЕСНИ СНЕЖНЫЕ ПОЕТ?
ВЕТРУ — ЗИМНЯЯ ПОДРУГА,
НАМЕТЕТ СУГРОБЫ...

(ОТВЕТ: ВЯЛЮГА)

БЫСТРО ОГОНЬКИ МИГАЮТ,
СВЕРХУ ВНИЗ ПЕРЕБЕГАЮТ.
ЭТА ДРУЖНАЯ КОМАНДА
НАЗЫВАЕТСЯ...

(ОТВЕТ: ПЫРАНАДА)



А ТЫ НАЙДЕШЬ 10 ОТЛИЧИЙ?





ВОПЛОТИТЕ СВОИ МЕЧТЫ ВМЕСТЕ С КАИИ Х3



Оренбургский тракт 209А +7 843 230 30 30

kanavto-kaiyi.ru

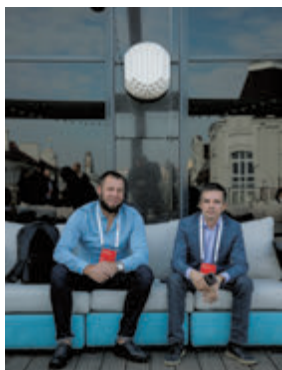
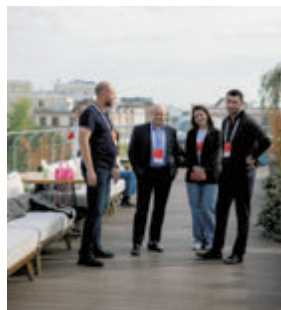
КАОНФЕРЕНЦИЯ AUTO.RU

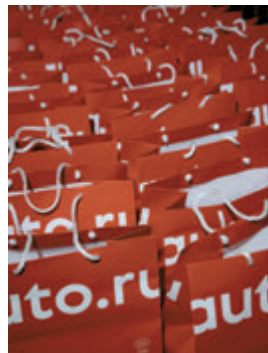


22 сентября в Mercedes-центре прошла конференция Auto.ru. КАН АВТО принял более 160 участников с разных регионов России!

Программа состояла из двух частей – деловой и развлекательной. Деловая часть была представлена лекциями от экспертов автобизнеса.

Что было на конференции? Успешные кейсы, эффективные изменения бизнес-процессов, актуальная аналитика и современные it-инструменты для дилеров.





БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ СИЛЬНЕЕ! ПОЗДРАВЛЯЕМ НАШИХ СПОРТСМЕНОВ!

1 октября сотрудники КАН АВТО впервые приняли участие в Казанском национальном полумарафоне. Покорили дистанцию в 21,1 километр!

Уже много лет наша компания поддерживает своих сотрудников в стремлении сохранять форму и ставить себе более высокую планку спортивных достижений. Для этого функционируют огромное количество спортивных секций, и в частности – клуб любителей бега.

Гордимся коллегами и поздравляем с отличным результатом!



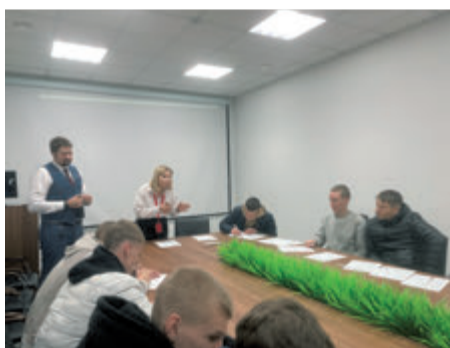


ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ ДЛЯ СТУДЕНТОВ

27 октября КАН АВТО распахнул свои двери для студентов Казанского транспортного техникума. Молодым людям провели экскурсию по сервисному центру, познакомили с будущим местом работы.

После этого гостей пригласили на лекцию, где подробно рассказали о структуре компании, условиях труда и привилегиях для сотрудников. Так же будущих автомехаников и автослесарей пригласили устроиться к нам на неполный рабочий день. Эта программа поможет на практике получить навыки и компетенции без отрыва от учебы в техникуме.





«Мы активно сотрудничаем с КАН АВТО с 2019 года. Проводим производственные практики, здесь работают наши выпускники. Даже сегодня встретились с несколькими. Что хочу сказать, работа только положительная, дальнейшее сотрудничество только в плюс. Мы будем продолжать встречи экскурсионные, потому что симбиоз учебного заведения и работодателя – это лучшее, что мы можем сделать друг для друга» - Вадим Шумелда, заместитель директора по учебно-производственной работе Казанского автотранспортного техникума.

И, конечно, мы не могли оставить дорогих гостей без угощения – после мероприятий всех пригласили на чаепитие.

ПРЕМЬЕРА: ПРЕЗЕНТАЦИЯ МОСКВИЧ 6

18 ноября состоялась презентация нового седана от бренда «Москвич».

Нашим гостям удалось первыми оценить по достоинству новую модель. Кроме того, все желающие могли тест-драйв.





Москвич 6 – машина семейная, поэтому многие гости пришли с детьми, чтобы всем вместе оценить новинку. Пока родителям рассказывали обо всех возможностях новой модели, малышей занимали аниматоры и делали аквагрим.

Для наших дорогих клиентов была организована развлекательная программа, предложены легкие закуски и напитки. А сувениры и подарки раздавал наш талисман – лев Оскар.

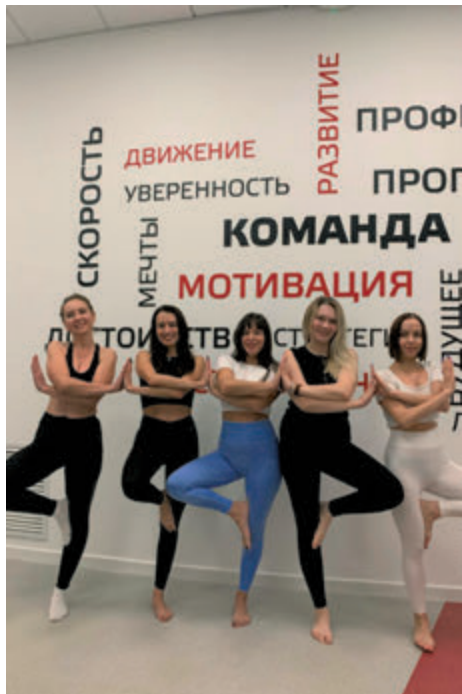


ЗАБОТИМСЯ О ТЕЛЕ И ДУШЕ: ЙОГА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ КАН АВТО

Йога - это отличный способ отвлечься от проблем и избавиться от ненужных мыслей. Она помогает познать себя как внешне, так и изнутри. Кроме того, как и все физические упражнения, йога позволяет держать мышцы в тонусе.

В КАН АВТО на постоянной основе проводятся занятия йогой для сотрудников. Преподаватель - Алия Закарова, выпускница Московской Академии Йоги, дипломированный преподаватель хатха-йоги.





Занятия проходят
на Сибирском тракте, 48
(отдел обучения
КАН АВТО)
по понедельникам
и средам.
Начало в 18:30.
Всех ждем!



ФИЗКУЛЬТ-ПРИВЕТ! ПРИГЛАШАЕМ НА ТРЕНИРОВКИ ПО ПЕЙНТБОЛУ

Тренировки проходят по понедельникам и четвергам с 19:00 до 21:00 в Казанской ярмарке. Прийти может любой желающий. Также если стабильно и серьезно заниматься, есть возможность попасть в сборную КАН АВТО и достойно представлять компанию на турнирах и чемпионатах!





Для тех, кто не претендует на место в сборной, а хочет периодически тренироваться, играть с коллегами и проводить время весело и с пользой, – проводятся общие тренировки.

Приходи! Мы ждем тебя!



Руководитель направления -
Юрий Поворов,
бренд-директор

ЛЕГКАЯ АТЛЕТИКА В КАН АВТО

Развитию спорта в КАН АВТО уделяется особое внимание. Ведь успех компании зависит не только от компетентности сотрудников, но и от их активности и состояния здоровья.

Легкая атлетика - царица спорта. Это наилучший вид для профилактики сердечно-сосудистой и дыхательной систем. Бонусом к этому идет подтянутая фигура и отличное настроение.





В КАН АВТО на постоянной основе работают секции по легкой атлетике. Тренировки проходят дважды в неделю: по вторникам и пятницам с 19:00. Занятия проводятся в манеже по адресу ул. Ташаяк, 2А.

Каждый сотрудник может посещать тренировки по предварительной записи.

Более подробно ознакомиться с секцией и записаться можно в группе в телеграме.



Руководитель направления -
Радик Шакиров,
бренд-директор

КОРПОРАТИВНЫЕ ТРЕНИРОВКИ ПО ВОЛЕЙБОЛУ: УКРЕПЛЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ, ЕДИНСТВА И КОМАНДНОГО ДУХА!

КАН АВТО способствуют созданию здоровой и активной рабочей среды. Поэтому всеми силами развивает корпоративный спорт.

Мы приглашаем вас, дорогие коллеги, присоединиться к занятиям волейболом!

Приходите и примите участие в наших тренировках по волейболу, чтобы оставаться в форме, получать удовольствие и укреплять командный дух. Независимо от того, новичок вы или опытный игрок, это возможность заняться прекрасным видом спорта и пообщаться со своими коллегами.



Место:

Спортивный комплекс "Дан"

Адрес: Серова, 4АК2

Расписание:

Понедельник 21:00-23:00

Пятница 21:00-23:00



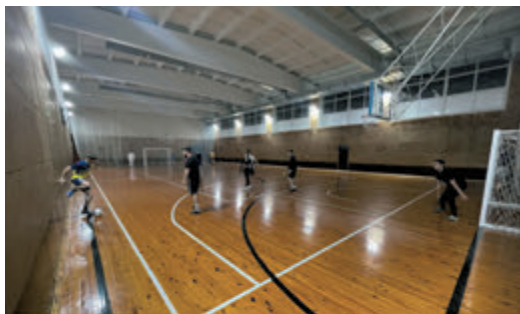
Руководитель
направления -
Александр Хомский,
генеральный директор
Центра Кузовного
Ремонта КАН АВТО

ФУТБОЛ ОБЪЕДИНЯЕТ: КОМАНДНЫЙ ВИД СПОРТА ДЛЯ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

В нашей компании каждый сотрудник может выбрать для себя спорт по душе. Есть и йога, и пейнтбол, и всеми любимый футбол.

Всего пара тренировок в неделю помогут полностью преобразовать вашу жизнь. Играя в команде единомышленников, вы развиваете ловкость тела, улучшаете координацию движений, незаметно избавляетесь от лишней жировой массы, улучшаете настроение.

Хотите быть целеустремленным, коммуникабельным и ответственным? Играйте в футбол.



Тренировки проходят по понедельникам с 19:00 до 20:00 и средам с 21:30 до 23:00 в спортивной школе «Тасма».

Всю актуальную информацию вы можете получить в группе в телеграме.



Руководитель направления -
Дмитрий Гаан,
бренд-директор

JAECOO

Кроссовер JAECOO J7

Ваш стильный, надежный,
высокотехнологичный спутник на
любом выбранном направлении



КАСКО и комплект шин в подарок

Г.Тукая, 115, корп.3

8 (843) 230 30 30

Акция «СуперКАСКО в подарок» – реализуется за счет предоставления скидки на автомобиль JAECOO J7 в размере 44 900 рублей, эквивалентной стоимости полиса каско, оформленного у официального партнера программы «JAECOO Страхование» – «Совкомбанк страхование» (АО), покупателям, заключившим договор купли-продажи на автомобиль JAECOO J7. Количество подарков ограничено. Информация об организаторе акции, правилах, сроках ее проведения по тел. +7(843)230-30-30. Не оферта.