

# #КАНАВТО family

О вкусах спорят

**ЕСО...**  
*Логично?*

Светлые эмоции  
от черного  
новая серия  
**LADA [BLACK]**

**АЛЕКСАНДР  
КОЛЕСОВ:**

Сильные сотрудники —  
наше главное  
преимущество

**15** ЛЕТ  
**КАН  
АВТО**



Новый GLE купе.  
Сила вашей свободы

Mercedes-Benz  
The best or nothing.





**Н**ам 15 лет! В этот раз начинаю именно так: емко, громко и лаконично. Это невероятно важный повод для всех нас, главная тема выпуска и просто большая радость. Но что значит для компании — праздновать этот юбилей?

Это значит вспомнить о победах, наградах и достижениях. Выразить в очередной раз благодарность каждому, кто внес свой вклад.

**Е**ще это значит пометчать о будущем и о том, как сначала мечты становятся планами, а затем планы превращаются в реальность.

Мы продолжаем знакомить вас с жизнью компании, но совершенно особенным этот зимний выпуск становится благодаря тому, что мы публикуем эксклюзивное интервью с президентом «КАН АВТО» Александром Колесовым: он делится историей успеха, откровенно рассказывает о неудачах, знакомит с планами на ближайшее будущее.

Уже традиционно публикуем материалы от приглашенных экспертов, которые спешат поделиться своими лайфхаками с нашими дорогими читателями. Читайте только в #КАНАВТОfamily!

Как видите, зима для нас не повод впасть в спячку, ведь впереди все самое интересное. Желаем приятного прочтения и искренне надеемся, что новый выпуск вам понравится.

Пользуясь возможностью, от всей души поздравляю с юбилеем любимую компанию и каждого, кто с нами. Для нас ценен каждый Сотрудник, каждый Клиент. Спасибо всем вам за доверие!

*Лизабета Салаева,*

директор по PR  
группы компаний «КАН АВТО»  
Instagram: @lisabetttty

Лицо с обложки | Александр Колесов  
Над журналом работали:  
Главный редактор | Лизавета Салаева  
Журналист | Таня Летошева  
Дизайнер | Svetlana Smith  
Корректор | Мила Ветрова



**ЧТО НОВОГО?**

**Карьерная лестница**

4

**Лидеры продаж**

12

**Комплексная оценка персонала – ключ к успеху сотрудника и компании**

16

**SELF-MADE**

**Александр Колесов. Эксклюзивное интервью с президентом группы компаний «КАН АВТО» по случаю 15-летия компании**

22

**KANLIFE**

**«КАН АВТО» по миру**

40

**Mercedes-Benz КАН АВТО – лучший дилер России!**

42

**ECO... ЛОГИЧНО?**

44

**ОБЗОР РЫНКА**

48

**Светлые эмоции от черного LADA [BLACK]**

50



**Новый S-Класс седан.  
С заботой о главном**

54

**Новый E-Класс седан.  
Чтобы год пролетел заметно**

56

**Встречайте! Обновленный  
модельный ряд KIA**

58

**Неизвестная Франция:  
как представлен RENAULT  
на европейском рынке**

68

**СЧАСТЬЕ ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ:  
все, что нужно знать о GEELY**

74



## ГОВОРИТЬ БУДУ Я!

**Персонализация ОСАГО  
и дистанционное  
урегулирование:  
мнение эксперта** 78

**Делай лучше, чем вчера!** 82

**Ликбез new** 86

**ЗНАЕШЬ ЛИ ТЫ?** 90

**РЕЦЕПТЫ NEW**

**О вкусах спорят...** 92

**Готовь сани летом,  
а личный бренд – сегодня!** 96

**В ГОСТЯХ У ОСКАРА** 99

**В ОБЪЕКТИВЕ** 104

# Карьерная лестница

Жизнь — как вождение велосипеда.  
Чтобы сохранить равновесие, ты должен двигаться.

*Альберт Эйнштейн*

Ценность каждого человека — один из ключевых принципов работы «КАН АВТО». Каждый сотрудник компании является равнозначной частью единого механизма, каждый одинаково важен, вне зависимости от должности и положения. И точно так же каждый может получить повышение — стоит лишь задаться целью и работать в данном направлении, развиваться, показывать хорошие результаты.



**РАМИЛЬ ШЕЛАГИН**

Рамиль работает в «КАН АВТО» уже с 2015 года. После пяти лет работы в должности менеджера отдела дополнительного оборудования получил повышение: в сентябре 2020 года стал руководителем данного отдела в дилерском центре KIA (ул. Оренбургский Тракт). Поздравляем с успехом!



**РУЗЕЛЬ ХАЗИЕВ**

Рузель начинал свою карьеру в «КАН АВТО» с должности менеджера отдела запасных частей. Теперь он является руководителем данного отдела в дилерском центре KIA на Оренбургском Тракте. Желаем не останавливаться на достигнутом!

Истории из этой рубрики не просто возможность похвалить героев и порадоваться вместе с ними за их достижения. Это живой мотиватор, ориентир и четкий показатель: добиться успеха несложно, если хорошо знать свои желания и постоянно работать над собой!



**ВЕРОНИКА ДЕРГУНОВА**

Работает в компании уже шесть лет. С 2014 года занимала руководящие должности в разных дилерских центрах, а в октябре 2020 года назначена руководителем колл-центра. Желаем Веронике всегда быть на высоте!



**НИНА ЯКШИМБЕТОВА**

Работает в «КАН АВТО» с 2017 года. За это время произошел карьерный рост от руководителя отдела продаж до директора. Сейчас Нина — генеральный директор дилерского центра LADA на Оренбургском Тракте. Блистательный успех, желаем всего наилучшего!



**ДАНИЛА БАТЮШКОВ**

Данила начал работу в компании три года назад в должности менеджера отдела дополнительного оборудования, а теперь является руководителем данного отдела в дилерском центре LADA на Минской. Успехов в работе!

**ТАТЬЯНА ЩЕРБАКОВА**

В 2018 году пришла в «КАН АВТО» в качестве оформителя отдела продаж, затем перешла на должность логиста, а в сентябре 2020 года получила повышение. Теперь Татьяна является руководителем отдела логистики автосалона LADA на Сибирском Тракте, с чем мы ее искренне поздравляем!

**РУСЛАН САЛАХУТДИНОВ**

Пришел в компанию в июле 2017 года на позицию менеджера отдела продаж. С января 2018 года занимал должность заместителя руководителя отдела продаж сначала в дилерском центре KIA на Сибирском Тракте, затем — на ул. Тукая. И, наконец, в сентябре 2020 года получил повышение: теперь Руслан является руководителем отдела продаж ДЦ LADA (ул. Минская). Желаем Руслану достигать новых высот.

**АЗАТ МИФТАХУТДИНОВ**

Азат работает в «КАН АВТО» с мая 2017 года. Сначала он был менеджером отдела продаж, затем — заместителем руководителя отдела продаж в двух салонах, а с октября 2020 года занимает должность руководителя группы продаж КАН АВТО ЭКСПЕРТ («ART CITY»). Поздравляем с повышением!



**АРТЕМ СОСНОВСКИЙ**

Работает в компании с 2008 года. Все годы Артем был менеджером отдела дополнительного оборудования и в сентябре 2020 года получил заслуженное повышение: теперь является руководителем отдела дополнительного оборудования дилерского центра LADA (ул. Оренбургский Тракт). Наши самые искренние поздравления!

**ЛИЛИЯ ДАШКИНА**

Пришла в компанию в сентябре 2020 года на должность руководителя отдела качества салона LADA на Сибирском Тракте. До этого Лилия работала в гостиничной сфере, где также занимала руководящие должности и показывала отличные результаты. Приветствуем нового сотрудника!

**ЯНА ШУБЕРКИНА**

Работает в компании с 2017 года. Начинала в должности оформителя сервисного центра, а сейчас является руководителем отдела запасных частей дилерского центра LADA на Сибирском Тракте. Поздравляем Яну и желаем больших успехов на новой должности!

**РУСЛАН ТУСНИН**

Руслан работает в компании с января 2015 года. Начиная с должности менеджера отдела продаж, затем был заместителем руководителя и теперь стал руководителем отдела продаж дилерского центра HYUNDAI на Сибирском Тракте. Желаем больших успехов!

**КОНСТАНТИН ГАРЯВИН**

В 2012 году Константин пришел на должность менеджера отдела продаж в дилерский центр LADA на Сибирском Тракте. В течение восьми лет занимал должности старшего менеджера, заместителя руководителя и руководителя отдела продаж, работал в разных салонах сети, а теперь назначен директором дилерского центра LADA (ул. Минская). Поздравляем с повышением!

**ДМИТРИЙ ШЧЕНИН**

Приветствуем нового сотрудника. Дмитрий показывал большие успехи в качестве руководителя в салонах других дилерских сетей, а теперь он является руководителем сервисного центра HYUNDAI «КАН АВТО» на Сибирском Тракте. Пусть на новом месте работы все сложится максимально успешно.



# СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ ДЕТЕЙЛИНГ ЦЕНТР ЗАЩИТНЫХ ПОКРЫТИЙ

ПРИ ОБРАБОТКЕ КУЗОВА  
**CERAMIC PRO**

**20%** СКИДКА



ТОНИРОВАНИЕ  
СТЕКЛ

ОТ **2 000 ₺**



ПОЛИРОВКА  
КУЗОВА

ОТ **5 000 ₺**



ХИМЧИСТКА САЛОНА  
АВТОМОБИЛЯ

ОТ **1 500 ₺**



**КАН АВТО**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

📍 Тукая 115, к3  
☎ **239-76-99**

\*Цены указаны по прайсу за комплексные услуги detailingа. КАН АВТО вправе изменить цены в одностороннем порядке. Подробности по телефону 239-76-99. Не еферта.

**НАТАЛЬЯ ТИХОНОВА**

Приветствуем нового руководителя! Наталья пришла в «КАН АВТО» из другой сферы, где также занимала руководящие должности. Желаем Наталье прекрасных результатов на новом месте работы: теперь она руководитель отдела качества ДЦ KIA на Оренбургском Тракте.

**РАМИС МУЛЛАБЕВ**

Устроился в «КАН АВТО» в апреле 2019 года на должность мастера-приемщика. Всего через месяц стал заместителем руководителя сервисного центра. А осенью 2020 года случилось очередное повышение, и теперь Рамис — руководитель сервисного центра ДЦ KIA (ул. Тукая). Наши поздравления!

**НАТАЛЬЯ ТЕРЕХИЧЕВА**

Работает в компании с 2017 года. Начинала в должности специалиста продления договоров страхования, а теперь является руководителем кредитно-страхового отдела ДЦ RENAULT (ул. Оренбургский Тракт). Желаем удачи!



## ЛУЧШАЯ НОВОГОДНЯЯ СКАЗКА - загородный дом на своем участке

ЛЕСНОЕ ОЗЕРО УСАДЬБА ШИГАЛЕЕВСКАЯ СОСНОВЫЙ БОР

### ЭКОЛОГИЯ и ПРИРОДА

Коттеджные поселки расположены на удалении от промышленных зон Казани в экологически чистой и живописной местности. Каждые выходные вы всей семьей можете собирать грибы и ягоды, купаться в озере и ловить рыбу. Занимайтесь спортом и дарите своим детям лучшие моменты жизни в собственном загородном доме.

### ИНВЕСТИЦИИ и ЦЕНЫ

Спрос на загородную недвижимость стимулировал рост цен на готовые дома как в пределах Казани, так и за трассой М7. Стоимость сотки повысилась на 10-35%, однако зимний период - это время заморозки цен, а значит - выгодное время как для краткосрочного, так и для долгосрочного вложения.

ДК МИК Бронь участков по тел. +7 (962) 556-57-15

# ЛИДЕРЫ

## ПРОДАЖ

Если вы не заботитесь  
о своем клиенте, это  
сделает ваш конкурент.

*Боб Уи*

Забота о Клиенте начинается  
с первого приветствия,  
вежливого тона, грамотной  
речи. Этот минимум знает  
даже начинающий продавец!

Но дальше — больше. Видеть  
Клиента точно насквозь,  
проявлять максимальную  
гибкость при работе с разными  
людьми, уметь превращать  
возражения в согласие — то, что  
приходит позже, с опытом.

Одни эксперты говорят  
о продажах как об искусстве.  
Другие уверяют, что торговля —  
это наука... Что выберете вы —  
искусство или науку? А мы можем  
сказать точно одно: наши лидеры  
продаж одинаково преуспевают  
в обоих направлениях.



**АЗАТ ГИБАДУЛЛИН**

менеджер отдела продаж  
дилерского центра GEELY



**ИРЕК ГИБАШОВ**

менеджер отдела продаж  
дилерского центра  
LADA (ул. Сибирский Тракт)



**ДМИТРИЙ КРЫГА**

менеджер отдела продаж  
КАН АВТО ЭКСПЕРТ PREMIUM



**АЙДАР АХМЕТОВ**

менеджер отдела продаж  
дилерского центра HYUNDAI  
(ул. Оренбургский Тракт)



**МАРСЕЛЬ ЗАЛЯЛОВ**

менеджер отдела продаж  
дилерского центра RENAULT  
(ул. Оренбургский Тракт)



**АЛМАЗ БАРИЕВ**

менеджер отдела продаж  
дилерского центра KIA  
(ул. Оренбургский Тракт)



**АЙРАТ ГАНИЕВ**

заместитель руководителя  
отдела продаж LADA (ул. Минская)



**ИЛЬНУР ГИМАДЕЕВ**

менеджер отдела продаж  
КАН АВТО ЭКСПЕРТ  
(ул. Сибирский Тракт)





## Кузовной ремонт

Верните совершенство форм Вашему Mercedes-Benz в МБ КАН АВТО.

Оригинальные запасные части «Мерседес-Бенц» и высококвалифицированные специалисты сервисного центра по кузовному ремонту – залог безупречного результата.

До 31 декабря 2020 года действует выгода 15% на покупку запасных частей.\*

\*Предложение распространяется на автомобили «Мерседес-Бенц» в ООО «МБ КАН АВТО». При оказании услуг по кузовному ремонту на сумму свыше 100 тыс. рублей действует выгода в размере 15% на запасные части «Мерседес-Бенц». Срок действия акции до 31.12.2020г.

Mercedes-Benz

The best or nothing.



КОМПЛЕКСНАЯ  
ОЦЕНКА  
ПЕРСОНАЛА —К  
У  
С  
П  
Е  
Х  
УК УСПЕХУ  
СОТРУДНИКА  
И КОМПАНИИ

**К**омпания «КАН АВТО» всегда ставит перед собой самые амбициозные задачи. Не секрет, что успешность бизнеса компании напрямую или косвенно зависит от каждого конкретного сотрудника, но особенную роль играет качественный менеджмент. Реализацию задач компании должны осуществлять руководители со стратегическим мышлением, умением управлять, вдохновлять и вести за собой команду. Как в большой компании находить светлые умы и таланты и создавать условия для раскрытия их потенциала? Что совершенствовать в системе обучения и развития персонала, чтобы всегда быть лучшими из лучших? Как сделать процесс назначений на вышестоящие позиции качественным для компании и прозрачным для сотрудников? Какими качествами, знаниями и навыками должен обладать менеджмент лидирующей компании? Ответы на эти и другие вопросы наша компания получила после разработки и проведения в пилотном режиме комплексной оценки руководителей отделов продаж дилерских центров.

Почему внедрение проекта начали именно с них? Потому что дилерские центры были и остаются наиболее действенными «боевыми» единицами, а руководители отделов продаж вносят существенный вклад в эффективность компании в целом.

В предыдущем номере журнала мы рассказали о новой для «КАН АВТО» технологии «Деловые игры» — оценочных процедурах, в ходе которых мы смогли увидеть и оценить потенциал сотрудников отделов продаж. По итогам игр в течение 5 месяцев 5 сотрудников из числа лидеров получили назначение на вышестоящие должности — такой вот превосходный результат. Как результат, было принято развивать систему оценки: разработать технологию, в принципы которой должны быть заложены комплексность, объективность и прозрачность. Кроме того, ставились следующие задачи: оценка потенциала персонала, поиск потенциальных кандидатов в кадровый резерв, определение новых векторов обучения и развития персонала.

## ЧТО ЭТО

Комплексная оценка персонала — это оценка потенциала и компетентности сотрудников, которая включает в себя несколько составляющих:

- ▶ Оценка личностных и управленческих компетенций.
- ▶ Оценка профессиональных знаний.
- ▶ Оценка профессиональных компетенций.
- ▶ Оценка бизнес-результатов.

## КАК ЭТО

В структуру комплексной оценки были включены:

- ▶ Деловые игры — оценка компетентности управленцев в решении ежедневных бизнес-задач при помощи моделирования естественных ситуаций,

с которыми сталкивается сотрудник в рабочее время. Руководителям отделов продаж по мере решения бизнес-кейсов приходилось быстро ориентироваться в стрессовой ситуации, работать с большим массивом данных, стратегически мыслить и не упускать из внимания важные детали.

- ▶ Профессиональные тесты — проверка знаний по темам,

с которыми так или иначе сталкивается руководитель отдела продаж во время своей работы. Продажи, требования дистрибьюторов, сервис, маркетинг, кредитование, страхование — словом, все, в чем должен разбираться управленец. Также тесты включали в себя вопросы на знание бухгалтерии и финансов, трудового права и юридических аспектов, темы управления персоналом и информационных технологий.

- ▶ Метод «360 градусов» — данная методика представляет собой оценку компетентности управленца. 360 градусов — то есть со всех сторон. Так компетентность каждого участника была оценена его коллегами, подчиненными, руководителем и самим участником. В результате оценки по методу «360 градусов» в комплексе с самооценкой сотрудник получает обратную связь, которая в дальнейшем помогает ему в саморазвитии, развитии компетенций и улучшении отношений с коллегами и руководителем.

## ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

## Эксперты

**П** о окончании оценочных процедур руководители отделов продаж получили объективную обратную связь от вышестоящего руководства, обсудили профессиональные достижения и увидели свои зоны роста, а индивидуальный план развития компетенций позволит каждому менеджеру целенаправленно развивать свои навыки и знания. Кадровая политика компании настроена на продвижение по карьерной лестнице своих сотрудников, поэтому инвестирует в развитие и профессиональный рост персонала. Результаты комплексной оценки помогут «КАН АВТО» скорректировать новые векторы развития системы обучения, разработать или улучшить профессиональные программы развития менеджмента, распланировать карьеру сотрудников и более точно понять, какие профессиональные и управленческие ступени развития должен пройти специалист, чтобы дорасти до уровня топ-менеджера. Основной капитал нашей компании — это сотрудники. Компания поощряет внутренние назначения и планирует в 2021 году развивать программы оценки и обучения персонала, направленные на выявление, подготовку и развитие эффективных сегодня и готовых к серьезному росту завтра сотрудников.



*Рита Халилова,  
директор по продажам  
Instagram: @ritakhalilova*

«Комплексная оценка персонала одновременно затрагивает множество целей. При помощи созданного инструмента оценки мы можем подтвердить квалификацию действующих управленцев, увидеть их сильные стороны и зоны развития, оценить потенциал персонала».



*Юлиана Демидова,  
HR-директор  
Instagram: @ctrhnt769*

«Комплексная оценка позволяет нам всем увидеть сотрудников более объективно, чем в случае деловых игр. Отдельно стоит отметить метод «360 градусов», который позволил руководителям оценить самих себя и понять, насколько их представление о себе как о сотруднике компании схоже или, наоборот, разнится с представлением окружающих.

Комплекс оценочных процедур ценен для компании также тем, что он дает возможность скорректировать программы обучения и разработать индивидуальные планы развития для каждого сотрудника.

ШИННЫЙ ОТЕЛЬ  
КАН АВТО



230-30-30

# СТРАНА-365

сервис помощи на дорогах РФ

СТРАНА - 365

8-800-600-75-15  
Звонки по России  
БЕСПЛАТНЫЙ

№10001000 PIN 9876

ПОМОЩЬ НА ДОРОГАХ  
РОССИИ

УСЛУГИ



**Эвакуация при поломке** - эвакуация автомобиля при неисправности. По вашему решению автомобиль будет доставлен в ближайший сервисный центр, к месту проживания и т.д. Формат эвакуации: «Лебедка» либо «Манипулятор».



**Эвакуация при ДТП** - эвакуация автомобиля при аварии. По вашему решению автомобиль будет доставлен в ближайший сервисный центр, к месту проживания и т.д. Формат эвакуации: «Лебедка» либо «Манипулятор».



**Запуск двигателя** - запуск аккумуляторной батареи осуществляется специальным инструментом («Бустер», «Провода»).



**Замена колеса** - выезд специалиста на автомобиле технической помощи, который укомплектован оборудованием. Заменяем поврежденное колесо на ваше запасное колесо, чтобы вы смогли продолжить движение.



**Консультация юриста по телефону** - полноценная консультация с обратной связью по почте, по вопросам в сферах трудового права, семейного права, потребительских споров.



**Круглосуточная справка по телефону** - Консультация при ДТП. Консультация при ПДТЛ (противоправные действия 3-х лиц в отношении вашего автомобиля). Помощь в поиске ближайшего сервисного центра в любом городе РФ.

С картой помощи на дорогах СТРАНА-365 Вы застрахованы от любых ситуаций, которые могут произойти в дороге с любым автомобилем, вне зависимости от года выпуска автомобиля или водительского стажа и опыта.

Сервис работает в 182 городах России 24/7, мы поможем в любых ситуациях, будь то прокол колеса или севший аккумулятор, поломка автомобиля или ДТП и прочее.

5 услуг  
на выбор

182 города  
обслуживания

50 км  
бесплатная зона покрытия

24/7 время  
работы сервиса

599 руб.

1 год  
под защитой

Запуск АКБ



Эвакуация  
при поломке



Замена  
колеса



Эвакуация  
при ДТП



Замена  
колеса



Эвакуация  
при поломке



**КАРТУ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ НА OZON**

**8-800-600-75-15**

Звонок по России бесплатный

 [strana\\_365](#)

# Александр Колесов

---

Эксклюзивное интервью с президентом группы компаний «КАН АВТО»  
по случаю 15-летия компании

---

**В** честь пятнадцатилетия компании президент «КАН АВТО» отвечает на самые волнующие вопросы о том, как все начиналось, где мы находимся сейчас и что нас ждет дальше. Как зародилась идея группы компаний «КАН АВТО», какие сложности возникали на пути, с чем приходилось

мириться, а где — просто нельзя было сдать... Это честный рассказ о победах и достижениях, о промахах и ошибках. И, конечно, наши дорогие читатели первыми узнают о том, какие обновления грядут в компании в 2021 году.

**Только для #КАНАВТОfamily**



SELF-MADE

#KAHABTC family



■ **Добрый день, Александр Николаевич! Сегодня у нас особенное интервью в преддверии пятнадцатилетия ГК «КАН АВТО». Хотела бы начать с вопроса: как пришла идея о создании именно автомобильной компании и как это было?**

Добрый день, Елизавета! Да, именно 15 лет назад, в декабре 2005 года, мы открыли нашу первую фирму. Идея, как всегда это бывает, пришла случайно: тогда компания «Рособоронэкспорт», наш партнер по другому бизнесу, купила пакет акций АвтоВАЗа и пришла в руководство этого завода. Мы поспешили выступить с инициативой по получению дилерства бренда LADA

в Казани, а также дистрибьюторства по Республике Татарстан. В те времена качество продаж было на низком уровне. Условия, в которых Клиент мог купить автомобиль, оставляли желать лучшего: это были стоянки, парковки, рынки, разумеется, при отсутствии шоурумов, сервисных площадей и осуществления всякой гарантии.

Нами был предложен беспрецедентный по тем годам инвестиционный проект — наш первый флагманский автосалон площадью 17 000 м<sup>2</sup> на Сибирском Тракте. Инвестиции составили 260 миллионов рублей. Как по мне, он и сегодня выглядит достойно, а 15 лет назад это вообще было нечто!

■ **Помните ли вы первых сотрудников компании «КАН АВТО», кто работал в 2005 году? Работает ли кто-то из них сегодня, спустя 15 лет?**

Конечно, помню. Тогда у нас еще не было автосалона, мы начали его строить в апреле 2006 года, поэтому наш временный офис располагался на заводе «Элекон», мы сидели в двух комнатах по 16 м<sup>2</sup>, расположенных на четвертом этаже. Прекрасно всех помню! *(Улыбается.)*

Мы начинали с команды из пяти человек: главный бухгалтер, заместитель по развитию и работе с дилерской сетью, начальник татарстанского управления региональных поставок, экономист по отгрузкам и, собственно, я. К сожалению, эти люди уже покинули компанию. Чуть позже пришли Айрат Маратович Сибгатуллин, он начал выстраивать работу отдела дополнительного оборудования, а затем и весь процесс продаж, и Рита Равилевна Халилова, которая тоже проработала на многих позициях, начиная от администратора шоурума. Все 15 лет они трудятся в компании.

■ **Да, это очень ценно иметь таких людей, которые в компании с открытия и знают все от и до. Как вы оцениваете уровень развитости автомобильного бизнеса и предоставления сервиса тогда, 15 лет назад, и сейчас?**

Пятнадцать лет назад мы вообще не понимали, что такое автомобильный бизнес и как он устроен, не понимали работу с Клиентами, маркетинг, у нас не было необходимых IT-продуктов.

**В** первый год мы продавали по тысяче автомобилей в месяц, но качество предоставляемого клиентского сервиса было, мягко говоря, на удвлетворительном уровне. Интернет пестрил не самыми лестными отзывами. На мой взгляд, самая главная проблема была в том, что не у кого было учиться: работа всех дилеров была на низком уровне. Конечно, я уже тогда понимал, что Клиент — это главное, но еще не представлял себе, как сделать так, чтобы каждый сотрудник тоже понимал это.

Сегодня же мы прошли много этапов развития и работы над собой, и каков результат: в компании трудятся 2 000 сотрудников, оборот составил 26 миллиардов рублей, продажи — почти что 30 тысяч автомобилей! Сегодня в нашей компании работает четкая отлаженная система, есть своя культура, традиции и правила. Конечно, это была нелегкая, но приятная работа в течение всех 15 лет, и в этом заслуга многих сотрудников нашей компании!

■ **Что касается улучшения качества обслуживания Клиентов — когда здесь наступил переломный момент и что ему поспособствовало?**

Однозначно сказать, что этому поспособствовало, нельзя. 15 лет назад мы были молоды: Айрат, Рита и я были студентами третьего курса КГФЭИ, но у нас было безумное желание доказать всем, что мы сможем, что мы способны учиться и побеждать.

Первый ощутимый поворот в сторону клиентоориентированности случился в 2007 году. Мы начали полноценную работу по обратной связи от Клиентов: ввели тотальный обзвон с вопросами о качестве нашей работы.

Тогда, получая обратную связь от них, мы открыли глаза на многие вещи и, как следствие, многое усовершенствовали в бизнес-процессах.

Каждый кризис давал нам хорошую встряску, мы получали возможность выстроить еще более сильную и более четкую стратегию. Была проделана колоссальная работа!

■ **Да, я прекрасно помню тот момент, сама лично обзванивала Клиентов! Вспомним первый автосалон «КАН АВТО»: его строительство началось в апреле 2006 года, а открылся он уже в декабре того же года. То есть за девять месяцев был построен совершенно немаленький автосалон! Как так получилось?**

Это было феноменально, и это был мой первый опыт в строительстве! Вот как это произошло: мой отец поспорил со своим другом, что поможет мне и к декабрю автосалон будет готов. Вот тут-то и началось. Три сотни рабочих, все работы выполнялись параллельно, куча строительной техники, посуточное дежурство... Это выглядело так, будто конструктор Lego собираешь — каждый день изменения налицо, конечно, как всегда и бывает на стройке.

**Н**апример, вот самый запоминающийся момент: весь декабрь я жил в офисе, он был уже готов, шоурум тоже доделывался, все к сроку, все по плану. На часах 3 ночи, ночь перед открытием, — и у нас потекли потолки! Проблему надо было решать... Помню, как Рита Равилевна (*Рита Халилова — действующий директор по продажам ГК «КАН АВТО».* — *Прим. ред.*) шваброй вытирала полы, поскольку все ушли, а мы с ней готовились к открытию!

■ **Если судить по фотоархиву с открытия первого салона, все прошло удачно! Какой урок преподнесла вам это сумасшедшая стройка?**

С тех пор мы строим все сами, быстро и качественно. Используем правильный подход, так что строительство каждого объекта в среднем занимает не больше года. Стоит посмотреть на наш последний объект, дилерский центр KIA на Оренбургском Тракте площадью 4 200 м<sup>2</sup>, который был построен вообще за пять месяцев.

Безусловно, у нас очень профессиональная команда: строители, отдел развития, отдел продаж, маркетинг, сервис, эксплуатация... Отрабатывают новые объекты, словно орешки щелкают! С точки зрения бизнеса это наше большое преимущество: мы быстро строим, поэтому у нас есть возможность оперативнее запустить процесс и окупить инвестиции. Не понимаю те компании, у которых есть деньги, но на строительство уходят годы. По-моему, это неэффективно.

SELF-MADE

#KAHABTC family





- **Александр Николаевич, было ли 15 лет назад понимание, какую компанию вы хотите? Сколько брендов, сколько салонов, какой оборот, может быть, была плановая прибыль?**

Абсолютно нет. Мы просто двигались по течению. Каждое утро начиналось с того, как мы думали на планерке, чем заняться дальше. Затем писали письма дистрибьюторам привлекательных для нас автомобильных брендов, назначали с ними встречи, искали землю под строительство новых салонов... Когда мы получали дилерство, начинали стройку, открывали новый автосалон, а потом следующий и следующий! Был проведен миллион встреч и переговоров, это был очень длинный путь.

**П**ервую стратегию компании мы написали только спустя 8 лет после первого открытия. Она помогла нам двигаться более четко и сбалансированно. Идея с написанием стратегии возникла на бизнес-тренинге. Меня спросили, понимаю ли я, куда иду со своей компанией. Я ответил, что да, конечно, четко вижу свои планы на два-три года вперед. Потом был задан второй вопрос: «А понимают ли сотрудники, куда вы идете? Что вы хотите в развитии, в продажах, в сервисе, какую долю рынка хотите занять?»  
И тут я задумался...

- **Да, как все-таки важно проходить тренинги и обучения. Иногда начинаешь с другой стороны смотреть на, казалось бы, привычные вещи. Александр Николаевич, со стороны кажется, что все так красиво, гладко, легко. Но, может быть, все-таки расскажете, какие были неудачи, что было самым трудным в становлении компании?**

Провалов было немало. Было очень много отказов в получении дилерств от брендов, которые мы хотели представлять. Было потрачено много времени на поиск объектов и земель под наши будущие салоны, которые после многочисленных переговоров нам так и не удалось купить. Если говорить о конкретных примерах, то можно вспомнить историю с дилерством Mercedes-Benz. Мы должны были открыть этот дилерский центр еще в 2014 году на Сибирском Тракте, где сейчас располагается автосалон КАН АВТО ЭКСПЕРТ, но в конечном счете нам отказали и предложили поискать другое место из-за конкурента, который купил салон на проспекте Ямашева. В итоге мы потеряли 3 года, но построили фантастический салон в лучшем месте, в самом центре города, по адресу: ул. Московская, 20. Все вышло лучше, чем могло быть!

Восемь лет мы долго и упорно добивались получения бренда RENAULT и после пятнадцати отказов все-таки смогли их убедить! А в 2019 году мы в третий раз подряд были удостоены высшей награды в номинации «DEALER OF THE YEAR», обойдя других конкурентов по России, представляющих этот бренд. В этом году планируем в очередной, уже в четвертый раз подтвердить статус лучшего дилера. Да, трудности были, но побед все-таки больше!

- **За 15 лет существования на рынке имя «КАН АВТО» уже стало известным и сильным брендом! Вы с этим согласны?**

Да, конечно. Я раньше и сам интересовался у незнакомых людей, где они купили свой автомобиль? Если говорили, что не у нас, спрашивал, почему не в «КАН АВТО»? И знают ли они вообще такую компанию? В лучшем случае через раз говорили, что знают.

Мы регулярно заказывали исследования в независимых аналитических компаниях. «КАН АВТО» был на 5-6-й строках рейтинга, это максимум.

И это было связано с тем, что в то время на рынке Казани существовало много игроков.

Узнаваемость — это хорошо, но самое важное для меня — репутация и отношение Клиентов, представительств и конкурентов. Пятнадцать лет назад к нам никто не относился серьезно — какой-то дилер LADA, опыта ноль. Шло время, к нашей работе начали присматриваться, потом уже внимательно смотреть, что мы делаем, как развиваемся, как работаем. И только потом пришло уважение!

- **И конкурентов по мере развития нашей компании становилось все меньше... А что вы можете выделить в работе с дистрибьюторами: что нужно сделать, чтобы получить возможность представлять бренд?**

Однозначно нужна репутация! Дистрибьюторы видели столько обмана, столько банкротств. Поэтому, прежде чем дать дилерство, они должны убедиться в стабильности компании. Даже на примере









нашей компании можно выявить закономерность: как только мы заслужили авторитет, безупречную репутацию среди дистрибьюторов, так сразу в нашем развитии произошел скачок. К слову, изначально некоторые дистрибьюторы с нами даже встречаться не хотели, теперь же есть случаи, когда сами предлагают взять тот или иной бренд!

■ **Непростой вопрос: кто для вас важнее — сотрудники или Клиенты?**

Трудно поставить приоритет — это два очень важных аспекта в бизнесе. По мне, все-таки важнее сотрудники. Успешная и крупная компания не может достойно конкурировать, быть лидером на рынке без сильной команды — от управленца до рядового сотрудника. Это и отличает нас от других компаний: у нас сильный кадровый состав.

■ **Хотелось бы поговорить о новых проектах нашей компании. В конце прошлого года был открыт второй дилерский центр RENAULT на Восстания — бывший автосалон «РРТ». Расскажите о нем?**

Для нас это очень успешное приобретение! И нам очень повезло, что наши партнеры из Renault дали такую возможность открыть второй автосалон этой марки в Казани.

**И**деальное географическое положение, совершенно в другой части Казани, безусловно, обеспечило удобство для наших Клиентов как в плане приобретения автомобиля, так и в плане обращения в сервисный центр.

Площадь автосалона составляет более 5 000 м<sup>2</sup>, что дало нам возможность открыть там третий центр кузовного ремонта. А это также большой потенциал для роста и развития.

■ **Кстати, о центрах кузовного ремонта! Как вы оцениваете работу этого направления в 2020 году?**

Кузовное направление показывает положительную динамику, данное направление бьет все рекорды! По сравнению с 2019 годом, рост по выручке составил 43%, а по нормо-часам — 35%.

Сейчас в наших планах открытие четвертого центра по данному направлению, который будет работать исключительно в премиум-сегменте с соответствующей линейкой красок и материалов.



### ■ Где же он будет расположен?

Забегая вперед, скажу, что 2020 год — действительно особенный для нас. Мы наконец спустя 12 лет заключили соглашение с брендом Toyota в отношении дилерского центра Тойота Центр Казань Юг. В этом году мы начали строительство дилерского центра — в 2021 году планируем его открытие. Именно в этом автосалоне будет открыт четвертый центр кузовного ремонта для автомобилей премиум-сегмента. Он будет располагаться на Танковом кольце.

### ■ Пожалуйста, расскажите подробнее про этот проект, про локацию и сам автомобильный центр, каким он будет?

Мы приобрели уникальный участок специально под строительство автосалона Toyota еще в 2016 году. Расположение потрясающее, он находится между двух дорог:

на пересечении Оренбургского Тракта и проспекта Универсиады, одной стороной примыкает к Танковому кольцу, также по соседству с АЗС. Словом, максимально плотный автомобильный трафик со всех сторон: лучше места под автоцентр просто не найти! Экстерьер и интерьер здания будут выполнены в фирменном стиле бренда Toyota. В настоящий момент наша команда работает над реализацией проекта, уверен: все будет выполнено на высшем уровне!

### ■ Отличная новость! Мы только закончили строительство автосалона KIA — и вот уже новый проект.

Да, в этом году мы завершили строительство нашей автодеревни на Оренбургском Тракте. Итог: 5 автосалонов, парковка и кафе Burger King. По-моему, получилось эффектно!

Это уже третий автосалон KIA в нашей компании. Мы искренне верим в этот бренд, поэтому и инвестируем в него.

Данный автоцентр KIA имеет ряд преимуществ: его шоурум расположен вдоль фасадной линии, что дает панорамный обзор всего модельного ряда. Также он располагается первым на въезде в город со стороны аэропорта. А еще это единственный наш автосалон массового сегмента с подземным паркингом.

■ **Опять вопрос о новинках: в портфеле компании появился китайский бренд GEELY, что можете рассказать о нем?**

Надо сказать, что китайские бренды сильно растут и развиваются. Сомнительная репутация «китайских автомобилей» уже в прошлом. Сейчас они составляют достойную конкуренцию в своем классе. Coolray, Atlas, новинка Tugella — надежные и современные кроссоверы GEELY, отличные автомобили по разумной цене!

Имидж на международном рынке у данного бренда весьма положительный. Вы знали, например, что корпорация GEELY владеет известными марками Volvo и Lotus Cars? Также GEELY обладает 10% акций Mercedes-Benz.

■ **Относительно недавно мы запустили совершенно новый проект — шинный отель. Как вы оцениваете работу этого направления?**

Сама услуга по хранению шин не новая, даже для нашей компании. В 2017 году мы запустили опцию в дилерском центре Mercedes-Benz, она была воспринята Клиентами положительно. Мы изучили динамику за полтора года и пришли к выводу, что данную услугу нужно внедрить во всех наших автоцентрах. Реализовали, как умеем: построили двухэтажное здание с лифтами, общая площадь — 1 500 м<sup>2</sup>, 70-метровый шинный отель с климатическим контролем и специальными стеллажами для хранения. Мы просто обязаны были предоставить Клиентам такой сервис. Теперь в любом нашем автоцентре можно сделать шиномонтаж и забыть про неудобную транспортировку шин и хранение на балконах, в гаражах и складах. Очень удобно!



■ **Важное направление нашей компании — КАН АВТО ЭКСПЕРТ, продажа автомобилей с пробегом. Прошлый год был шестым годом подряд по положительной динамике в отношении продажи автомобилей с пробегом. Какие планы на этот год и как вы оцениваете работу данного направления? Будем ли мы открывать еще точки продаж?**

**О**днозначно авто с пробегом — это приоритетное направление в нашей компании. Мы видим увеличение конверсии по выкупу, нас радуют финансовые показатели и рост продаж. Хочу выделить КАН АВТО ЭКСПЕРТ PREMIUM — он показывает кратный рост продаж. КАН АВТО ЭКСПЕРТ в ART City, несмотря на то, что был открыт не так давно, также показывает отличные результаты, а впереди еще больший потенциал! Касаемо новой локации под автосалон по продажам автомобилей с пробегом могу сообщить, что мы уже приобрели один участок, так сказать, на будущее. Будем реализовывать проект, как только полностью выработаем потенциал имеющихся центров!

■ **Наша беседа близится к концу. Скажете пару слов в качестве заключения?**

Пользуясь случаем, хочется поздравить с пятилетием «КАН АВТО» всех — сотрудников, как действующих, так и тех, кто работал когда-либо, кто был с нами и внес свой бесценный вклад в становление и развитие компании. Это невероятно важно для нас и лично для меня. Хочется пожелать всем нам никогда не останавливаться, всегда находить возможность развиваться, видеть свои сильные стороны, работать и жить с удовольствием для себя и пользой для окружающих.

# МГНОВЕНИЕ ПРЕКРАСНОГО. GENESIS G80



Выгода до 200 000 рублей!



**КАН АВТО**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

Genesis КАН АВТО  
Сибирский тракт, 51  
8 (843) 239-77-21



**GENESIS**

Выгода на автомобиль достигается при сдаче в трейд-ин Hyundai Genesis, Hyundai Equus, GENESIS.  
Предложение действует до 31.12.2020 г. Не является офертой.

# КРАСНЫЙ

на Малой Красной

На улице Малой Красной открыл свои двери новый проект AVENUE VIP «КРАСНЫЙ», полностью посвящённый коллекциям российских дизайнеров.

Ещё десять лет назад одежду российских брендов носили немногие: сказывалась высокая цена, да и достать её было непросто. Сегодня всё изменилось: появились по-настоящему интересные российские марки, чьи коллекции вполне могут составить достойную альтернативу европейским как по дизайну, так и по качеству, а их вещи носят звёзды первой величины.

Познакомиться с новыми коллекциями русских дизайнеров, а заодно поддержать отечественного производителя стало возможно на улице Малой Красной — здесь, в уютном историческом центре, получил прописку проект «КРАСНЫЙ», где собраны лучшие российские коллекции одежды, обуви и аксессуаров.





Селекция брендов очень тщательная: кроме ведущих марок лидеров российской fashion-индустрии, таких как ALEXANDER TEREKHOV, ULYANA SERGEENKO, YANA DRESS и CHAPURIN, представлены новые ультрамодные марки — дерзкие и актуальные.

Романтичные женственные платья — от ALEXANDER TEREKHOV, элегантные — от ULYANA SERGEENKO, роскошные шубы — от HELEN YARMAK, VIA CAPELLA и «ВТОРОЙ МЕХОВОЙ», легкие и теплые пуховики и куртки — от NAUMI, стильные женские костюмы с архитектурным кроем — от VASSA & Co, качественный и модный трикотаж на каждый день — от FREE AGE, классные футболки с ироничными принтами — от ТОСКВА, сумки самых актуальных форм и расцветок — от CODE28, обувь — от RADEN.

Также в «КРАСНОМ» можно легко решить вопрос подарков: открыт ювелирный корнер с коллекциями российских ювелирных брендов YANA JEWELLERY, SHAMOVSKIKH, NATASHA LIBELLE, MATTHEW & DANIEL и RUNA. Изящные и стильные кольца, серьги, браслеты и броши станут идеальными вариантами подарков для самых близких.

С первых дней открытия в «КРАСНОМ» наблюдается повышенный интерес к российским маркам, что не может не радовать. Здесь, как и во всех бутиках сети AVENUE VIP, особенно тщательно заботятся о персонале и клиентах — соблюдаются все меры безопасности, а при желании покупки доставят бесконтактно по любому удобному адресу.

Присоединяйтесь к сообществу @krasniy.ru в «Инстаграме», чтобы быть в курсе важных новостей — выгодных акций, скидок и обновлений коллекций.

Казань, ул. Малая Красная, 7  
Тел. +7 (843) 237-85-60  
@KRASNIY.RU

**ПРЕДСТАВЛЕНЫ КОЛЛЕКЦИИ БРЕНДОВ:**

- ALEXANDER TEREKHOV
- ULYANA SERGEENKO
- YANA DRESS • CHAPURIN
- HELEN YARMAK • VIA CAPELLA
- ВТОРОЙ МЕХОВОЙ • NAUMI
- VASSA & Co • YANA BESFAMILNAYA
- DANIIL BERG • 404 NOT FOUND
- LAROOM • YANI • TEREKHOV GIRL
- MASHA UMANSKAYA • FETICHE
- FREE AGE • CODE28
- MYBACIO • VOIRE
- SEXY FISH JEWELRY • «ТОСКВА»
- PERTE • RADEN • GLOVE



# «КАН АВТО»

## по миру



**С** 15 по 20 сентября была организована поездка в Сиде — древний город на средиземноморском побережье Турции.

Поездка стала поощрением для сотрудников, выигравших конкурс от CAR ASSISTANCE. В итоге в путешествие отправились все руководители кредитно-страховых отделов «КАН АВТО» и четыре специалиста.

Это был первый конкурс такого уровня, и, как показала практика, он стал отличной мотивацией и хорошим инструментом для сплочения коллектива. Наталья Муллина, директор кредитно-страхового департамента, также сообщает, что во время поездки удалось совместить обсуждение рабочих процессов и отдых и поднять командный дух.

Мероприятие получилось вдвойне особенным, поскольку CAR ASSISTANCE предоставила возможность отправиться в поездку не только сотрудникам «КАН АВТО», но и партнерам из других городов региона — компаниям «АВТОСЕТЬ.РФ» и «МИР».

Как хорошо получить такой замечательный шанс объединить прекрасный досуг, отдых на Средиземном море и любимую работу. Спасибо «КАН АВТО» за это!

*Благодарим Наталью Муллину за предоставленные фотографии.*

**У нас тут  
для тебя сюрприз!**



**Наведи камеру на QR - код!**

# Mercedes-Benz КАН АВТО — лучший дилер России!



Спешим поделиться с вами особенной радостью: наградная стела «Дилер года 2019» от «Мерседес-Бенц РУС» наконец прибыла в группу компаний «КАН АВТО».

**Д**анная награда вручается по результатам года среди всех 73 российских дилеров этого бренда, включая тех, что расположены в Москве. Такой результат ценен еще и тем, что за звание мы боролись наравне с именитыми дилерскими центрами, которые работают многие годы и даже десятилетия. Мы открылись только в 2017 году — и уже стали лучшими в российской дилерской сети Mercedes-Benz.

Интересный факт: у данного бренда, в отличие от других, нет разнообразия конкурсов. Так что награда, которую мы получили, является и самой главной, и самой важной, и просто единственной в своем роде в отношении премиального бренда.

В этом году церемония награждения была впервые организована в режиме онлайн. Само событие проходило еще весной, в непростой для всего мира период. Но именно сейчас мы пишем о произошедшем с новой волной радости, поскольку наконец получили долгожданную наградную стелу и с гордостью можем представить вам данный приз.



**Н**аграду торжественно передали нам в руки на другом особенном мероприятии, которое состоялось 19 сентября. Этим событием стала презентация нового Mercedes-Benz S-Class, которая проходила в закрытом формате с соблюдением всех мер безопасности. С победой нас лично поздравили Мария Морозова, директор по продажам компании Мерседес-Бенц РУС, и Данила Козловский, блестяще талантливый актер и официальное лицо данного бренда в России.

Хочется в очередной раз выразить свою благодарность Клиентам и Партнерам за доверие и выбор, а еще сказать самое большое спасибо каждому сотруднику! И мы знаем, что даже это колоссальное достижение для нас не предел.

## ВСЕ НОВОЕ – ЭТО ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ

**Н**о не только дилерский центр «КАН АВТО» по продаже новых автомобилей Mercedes-Benz показывает высокие результаты. КАН АВТО ЭКСПЕРТ PREMIUM — салон по продаже авто с пробегом — совершенно не отстает от своего «соседа» и приносит в группу компаний уже очередную победу.

В этом году мы стали обладателями второй по счету награды «АВТОДИЛЕР ГОДА», которую к тому же получаем второй год подряд: нам присудили это звание за 2019 и 2020 годы соответственно. Каков наш настрой? Сами знаете: где есть два, там третьего уже не миновать...

**В**торая награда получена в той же номинации — «Организация продаж автомобилей с пробегом» в премиальном сегменте. И такая победа имеет глобальное значение не только для нас, но и для наших Клиентов как доказательство правильности их выбора и доверия к нам как к дилеру по продаже премиальных авто с пробегом. Качество нашей работы выражено буквально во всем, начиная с доскональной проверки каждого автомобиля и заканчивая тем, как мы выстраиваем отношения с каждым Клиентом индивидуально.

Этот дуэт наградных статуэток — символ единства, силы и стремительности. Так мы ощущаем. И здесь тоже стоит упомянуть каждого причастного: мы достигли вершин благодаря труду членов нашей семьи #КАНАВТОfamily, благодаря признанию Клиентов, которое мы, естественно, заслуживаем реальными поступками: своей честной работой, безукоризненным сервисом и заботой о каждом, кто переступит порог «КАН АВТО».

Спешим напомнить, что в КАН АВТО ЭКСПЕРТ PREMIUM можно подобрать авто с пробегом различных премиальных брендов.

А всех, кто еще не знаком лично с нашими дилерскими центрами Mercedes-Benz и КАН АВТО ЭКСПЕРТ PREMIUM, которые находятся по адресу ул. Московская, д. 20, мы с нетерпением ждем в гости. До скорых встреч!





# ЭКО ЛОГИЧНО?

Автомобиль и экология...  
Казалось бы, что может быть общего между ними? Машина загрязняет воздух, скажете вы, какая уж тут экология... Куда более явно вспоминаем про вред, наносимый окружающей среде. И все-таки с каждым годом растет число сторонников экологичного образа жизни, в то время как число автомобилистов тоже увеличивается, так что хочется рассмотреть эти аспекты современной жизни совместно, найти для них золотую середину. И мы говорим вам: сочетать вождение и заботиться об экологии возможно! Следует лишь немного изменить свои ежедневные привычки.

МОЖЕТ БЫТЬ,  
ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТ?

**И** да, и нет. Электромобили, действительно, следует отнести к экологичному транспорту по той причине, что они приносят гораздо меньше вреда окружающей среде, если брать в сравнение обычные автомобили, работающие на бензине или дизеле.

И все же существующие электрокары рано относить к совершенно безопасным для экологии видам транспорта. Дело в том, что нынешние технологии далеки от совершенства. И так называемые «зеленые» электромобили не просто равны, но иногда и превосходят по вредному воздействию традиционные машины. В некоторых случаях электрический транспорт загрязняет природу не во время движения, а при производстве, поскольку производители используют классические технологии и невозобновляемые ресурсы.

Надеемся, однажды мы увидим полноценный экотранспорт, а пока будем смягчать воздействие доступными способами!

## ПЬЕМ КОФЕ С КРАСОТОЙ И ЗАБОТОЙ

**Ч**то не так с бумажным стаканчиком? Во-первых, сразу сделаем акцент на слове «одноразовый» — на создание предмета, который используется нами около 20 минут, уходит много природных ресурсов.

По данным организации Гринпис, на создание одного такого стакана тратится два литра воды, а выброс  $CO_2$  в атмосферу составляет целых 100 грамм (для сравнения: столько же  $CO_2$  выбрасывается в атмосферу от 1 километра пробега среднестатистического авто). 2 000 стаканчиков = 1 дерево, представляете?

Если использовать термкружку, то при покупке 20-25 порций кофе в месяц (примерно столько выходит у среднестатистического жителя мегаполиса, работающего в режиме

5-дневной недели) вы поможете природе сохранить 600 литров воды и не навредите лишними 30 килограммами углекислого газа. А если к вам подключатся еще 5 друзей, то это минимум одно сохраненное дерево ежегодно.

Термкружки и многоразовые стаканчики для кофе — то, что нужно осенью и зимой. Конечно, придется взять кофе из дома, но ведь это чудесный повод научиться варить замечательный напиток на кухне и радовать близких согревающим ароматом каждое утро! Любителям чая в этом плане будет еще проще: термос способен удерживать нужный градус в течение нескольких часов, даже если вы нальете в него жидкость комфортной температуры, чтобы сразу пить из горлышка, не обжигаясь. А дизайнерские решения посуды для ситуаций «вне дома» позволят подобрать стаканчик в тон машине или просто любимого цвета для поднятия настроения. Еще это симпатичная идея для подарка кому угодно!

Кстати, совсем необязательно стоять у плиты с туркой или покупать кофемашину. Во многих кофейнях вам с радостью нальют бодрящий ароматный напиток в вашу кружку с собой. А в некоторых — еще и предложат скидку за заботу о природе:)

## ПАКЕТЫ ИЗ МАГАЗИНА

**З**акупаться в супермаркете на неделю вперед очень удобно. Делать это с личным автомобилем — удобно вдвойне. А вот донести продукты до багажника можно и в многоразовой сумке: они бывают весьма приличного размера, так что все ингредиенты для кулинарных изысков доберутся от кассы до машины вместе с вами.

Купить несколько многоразовых экосумок — и забыть про покупку пластиковых пакетов! Такие сумки прекрасно складываются и занимают совсем немного места, так пускай они путешествуют с вами всегда. Холщовые сумки обрели несказанную популярность, вы сможете выбрать дизайн, цвет и фасон на радость глазу и по вашему вкусу.

Возможно, именно сегодня по пути домой вас посетит вдохновение приготовить для любимых шикарный ужин?

Еще не обзавелись собственной термокружкой и сумкой-шопером? Приобрести эту и другую фирменную продукцию вы можете в корпоративном магазине **«KAN shop»!** Полный ассортимент вы найдете в любом дилерском центре нашей сети.





## ЭКОЛОГИЧНОЕ ДВИЖЕНИЕ: ВОДИТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

**В**ашему вниманию предлагаем перечень простых, но весьма эффективных способов снизить расход топлива — а это не только вопрос экономии семейного бюджета, но и помощь природе, поскольку при меньших топливных затратах мы получаем также меньший выброс CO<sub>2</sub>:

**Освобождаем кузов.** Правило такое: меньше аэродинамики — выше расход бензина. Следует убрать с крыши все элементы, которые повышают сопротивление воздуху, например, багажник для велосипеда, если он не используется вами ежедневно.

**Убираемся в багажнике.** Слишком большое количество вещей в авто повышает сопротивление качению, что тоже плохо влияет на расход топлива. Не пришло ли время разобрать вещички?

**Ездим красиво.** Двигаясь на высоких передачах при низких оборотах, мы получаем более экономичный расход. В этом же смысле стоит избавиться от резких торможений и агрессивных стартов.

**Ездим спокойно.** Как с точки зрения экологии, так и со стороны экономичности наиболее оптимальной признана скорость 60–70 км/ч.

**Осознанный комфорт.** Без необходимости не используйте лишний обогрев сидений и слишком активное охлаждение. Минус затраты, плюс к осознанности и экологичности.

### **Если с другом вышел в путь.**

Совет подходит для передвижения на большие расстояния или при регулярных поездках по одному маршруту. К такому способу уже прибегают в цивилизованных странах, и россияне начинают интересоваться классной идеей. Принцип таков: вы берете попутчика среди коллег или соседей, если ваш маршрут совпадает. Траты на дорогу ложатся на плечи вашего попутчика в том числе. Таким образом вы не только способствуете сокращению выбросов в атмосферу, но и разгружаете проезжую часть от лишних машин — а это приятный бонус и для вас самих, ведь никто не любит стоять в пробке.

**Кстати, о пробках.** Вас они тоже не радуют, правда? Экологи мира рекомендуют отказаться от передвижения на авто в час пик без крайней необходимости. Если для вас актуально именно это время дня и без машины ну никак, тогда попробуйте самую загруженную часть пути заменить на поездку в метро. Подумайте сами: использование авто в пробках не только вредит природе (частые остановки отрицательно сказываются на расходе топлива), но и является раздражающим фактором для самих участников движения. А вы же хотите быть спокойными и довольными, так?

Наши советы лишь легкая рекомендация и никак не прямое руководство к действию. Согласитесь, вернуться к старому образу жизни вы сможете в любой момент. Так почему бы не попробовать незнакомый опыт сегодня и не оценить свои ощущения? Не бойтесь перемен и будьте открыты новому!

# ОБЗОР РЫНКА



*Рита Халилова,  
директор по продажам  
Instagram: @ritakhalilova*

**К**омпания «КАН АВТО» за первые 3 квартала текущего года реализовала больше **20 000** автомобилей (а именно 20 908), среди которых 12 685 новых и 8 223 с пробегом!



На сегодняшний день говорить о динамике автомобильного рынка непросто: ощущается дефицит автомобилей. Пандемия заметно затронула нашу сферу, так что одни дилерские центры распродают остатки со складов, а другие — пустуют. Сюда же добавим то, что заводы уменьшили объемы производств, произошло повышение цен, а Клиенты находятся в ожидании своих новых автомобилей. Такое вот положение дел... Но что же в «КАН АВТО»?

По объемам продаж бренды расположились в следующем порядке:

- 1 LADA
- 2 KIA
- 3 RENAULT
- 4 HYUNDAI
- 5 Mercedes-Benz
- 6 GEELY
- 7 УАЗ
- 8 Chevrolet NIVA
- 9 Genesis

Третий квартал для Группы Компаний «КАН АВТО» ознаменован открытием двух дилерских центров: **KIA** и **GEELY**.

Несмотря на условия пандемии, когда все наши конкуренты были скованы страхом, **Мы** решились открыть третий дилерский центр KIA на Оренбургском Тракте. А потом взяли **GEELY** в свой портфель, чем вызвали еще больше удивления. И вот что из этого вышло.

Оба дилерских центра **Перевыполнили** план по продажам, мы увидели превосходные показатели: за **3** месяца было реализовано 265 автомобилей в ДЦ KIA на Оренбургском Тракте.

За **полмесяца** работы было продано **17** автомобилей **GEELY** соответствующим дилерским центром.

Поздравляю всех с новыми открытиями и блестящим успехом!



Мы всецело принимаем нынешнюю ситуацию на автомобильном рынке, но тем не менее спешим поделиться с вами динамикой продаж в «КАН АВТО» за 3-й квартал.

Наибольшую динамику показал бренд **RENAULT** — это **+59%** к прошлому году. Чуть меньшая, но тоже приятная динамика выявлена у брендов **Genesis (+25%)**, **KIA (+17%)**, **Mercedes-Benz (+12%)**, **LADA (+4%)**.

Справедливо будет рассказать и об отрицательной динамике, которую мы зафиксировали у брендов **HYUNDAI**, **УАЗ** и **Chevrolet NIVA**.

Мы не только открыли новые дилерские центры и стали интереснее на один новый бренд, но еще и реализовали последние автомобили **Ford** и **УАЗ**. Что касается **Chevrolet NIVA**: данный бренд остается с нами, он стал частью семьи **LADA**!

Смею сказать, что итоги радуют, придают уверенности и вселяют надежду, что нам еще удастся достичь годовых планов. Подробнее об этом вы узнаете в следующем выпуске. До новых встреч!

#КАНАВТО

family

КАПЛIFE

[BLACK]



## Светлые эмоции от черного

Стиль — это то, что отличает каждого. Смелый стиль — это то, что отличает избранных. Уникальная комбинация хрома и глянца, энергии черного и эмоций цветного — это то, чем выделяется новая серия LADA [BLACK].

Каждая LADA может стать еще харизматичнее, выразительнее. Достаточно добавить капельку черного. И — обязательно! — стильный шильд с обозначением спецсерии, который есть на всех моделях [BLACK].

## LADA Vesta Cross [BLACK]

**Н**а первый взгляд она красива. Как и на все последующие. Родные, друзья и даже соседи — все будут засматриваться на вашу машину. Черные акценты — как классический костюм — выигрышно смотрятся в любой ситуации. Особенно — в сочетании с насыщенными цветами кузова.

### Эмблемы красоты

Слово black — звучит красиво. А пишется еще красивее.

### Круглая красота

17-дюймовые диски в черном лаке готовы не только крутиться, но и кружить головы всем.

### Делитесь прекрасным

Зеркальную черную крышу вы большую часть времени видеть не будете. Зато ее хорошо будут видеть другие. Делать что-то хорошее для окружающих — что может быть важнее?

### Внутренняя красота

Важно не то, что снаружи, важен тот, кто внутри. В лимитированной серии [BLACK] черная обивка сидений и потолка, правильные материалы и стильные шильдики... Красота, которую не придется ни с кем делить.



## LADA XRAY Cross [BLACK]

**И**сключительный — это не просто уникальный. Исключительный — это тот, кто всегда в своей среде. Когда надо быть модным — он покоряет утонченностью стиля. Когда надо быть стремительным — он опережает многих. А когда обстановка самая обычная... тогда XRAY Cross [BLACK] делает каждый день особенным!

### Хром на черном

Шильд [BLACK]. Лаконичная надпись как символ специальной серии. Как символ хорошего вкуса.

### Притягивающая взгляды

Полубуйтесь, как черный лак оттеняет алмазную огранку спиц диска!

### Немного строгости

Классический стиль — всегда серьезный, но с искоркой. Матово-черный потолок. Черная обивка сидений со светлой строкой и вставками — необходимый контраст для стиля. Как запонки или клубный значок на лацкане.

### Крыша цвета космоса

Кто-то ждет светлую полосу. Зачем? Ведь есть блестящая полоса! Широкая блестящая линия от капота до багажника — атермальное стекло и черный глянец крыши.

КАПЛIFE

#КАНАВТОfamily



## LADA 4x4 [BLACK]

**К**аждая линия отточена, выверена и сбалансирована. Этот силуэт мы узнаем, даже если он мелькнул в кино на заднем плане. Но вот что-то неуловимо изменилось... что-то, меняющее характер и стиль.

## Строгость линий в каждой букве

Слово [BLACK]. Краткое, как команда «Вперед!». Как щелчок рычага при переключении на пониженную. Емкое, как дизайн и сама суть LADA 4x4.

## Колеса в стиле [BLACK]

Это настоящий талант — выгодно выделяться на общем фоне. На фоне миллионов белых и серебристых колес. На фоне асфальтовых полей. На фоне красок природы, куда просто обожает заехать владелец LADA 4x4.

## [BLACK]-потолок и [BLACK]-сиденья

Единый стиль для всего интерьера. Универсальный подход для самого универсального автомобиля, который одинаково классно смотрится и в городе, и в лесу.



# Новый S-Класс седан

## С заботой о главном



Передовые осветительные технологии благодаря DIGITAL LIGHT



Бесключевая разблокировка автоматически выдвигающихся ручек дверей с KEYLESS-GO



**В** новом S-Классе — фокус на главном: бескомпромиссных комфорте и безопасности, на которые вправе рассчитывать и водитель, и пассажиры. Новаторская концепция управления инновационной мультимедийной системой MBUX и роскошные материалы отделки обеспечивают невероятные ощущения от пребывания в салоне этого автомобиля.



Новые легкосплавные колесные диски классического не выходящего из моды дизайна



Первоклассная уютная задняя часть салона



Ничего лишнего: безупречный дизайн экстерьера нового S-Класса



Цифровой интеллект — перед вами

Он слушает вас. Следит за ходом ваших мыслей и предвидит, что может случиться. Откройте для себя высочайшее наслаждение от поездки в автомобиле с интуитивно понятным управлением. Большой проекционный дисплей на лобовом стекле дополняет привычную картину реальности удобными цифровыми индикаторами. Инновационная комбинация приборов с 3D-дисплеем притягивает взгляд и делает управление проще. Многими функциями и системами автомобиля можно управлять голосом или через центральный сенсорный OLED-дисплей. Интеллектуальная система MBUX нового поколения изучает ваши предпочтения и со временем научится предугадывать желания.

# Новый Е-Класс седан

## Чтобы год пролетел заметно

**П**одчеркнуто динамичный характер. С легкостью преодолевает любые трудности. Откройте для себя превосходные качества нового седана Е-Класса. Динамичного, элегантного и роскошного, как никогда.





Вытянутый капот с выступами воздухозаборников, фары и колесные диски в новом дизайне



Атлетичная задняя часть с разделенным задним элементом наружного освещения



Прекрасные материалы отделки, инновационные технологии



Цифровая передняя панель и MBUX

# Встречайте! Обновленный модельный ряд KIA



## KIA Rio X

### Энергия сбывающихся желаний

Только взгляните: этот дерзкий силуэт меняет ваше представление о стандартах. Да, это он — обновленный кросс-хэтчбэк KIA Rio X — автомобиль, похожий на внезапно сбывшуюся яркую мечту. Более динамичный, более стильный, более функциональный — он словно ждет возможности влиться в поток на улицы города, чтобы тотчас стать его украшением!

### Новые грани характера

Стиль, подчеркивающий функциональность, — такова формула обновленного KIA Rio X, яркого и практичного автомобиля. Эффектный дизайн, комфорт и универсальность, надежность и полная готовность к российским условиям — здесь все подчинено одной цели: чтобы, сев за руль, вы испытали не только радость, но и уверенность.



## Расширьте ваши возможности

Впечатляющий клиренс 195 мм позволяет вам смело выезжать на природу, а оставаясь в городе, уверенно парковаться.



## Стиль в каждом штрихе

KIA Rio X смотрится эффектно и убедительно благодаря множеству дизайнерских акцентов и штрихов. Собранный, словно готовый к моментальному ускорению, он ждет лишь одного: когда вы запустите двигатель и нажмете на педаль.



## Еще больше яркости и драйва

Дерзкие визуальные акценты, спортивный характер и специальный пакет технического оснащения превращают обновленный KIA Rio X в настоящего возмутителя спокойствия. Если ваша миссия — быть звездой на любой вечеринке, версия Style — для вас.





## KIA Mohave

### Истинное превосходство

Современные технологии, функциональность и богатое оснащение позволяют новому KIA Mohave полностью удовлетворять ваши желания. Вы будете приятно удивлены, насколько больше он способен вам предоставить в области комфорта и безопасности, чем вы ожидаете. Не удивляйтесь: перед вами флагманский внедорожник KIA.

### Роскошь в ощущениях

Полностью новое оформление салона. Принципиально новый подход к организации водительского места разработан с учетом накопленного опыта и отражает последние тенденции в области эргономики. Подчеркнуто «растянутый» дизайн передней панели формирует иллюзию линии горизонта и соответствует современным концепциям оформления интерьера.



### 3 ряда сидений (7 мест)

Просторный и красивый салон сочетает в себе эргономику и продуманное оформление для всех, кого вы возьмете с собой в дорогу.

Обивка сидений кожей Nappa  
Салон с обивкой кожей Nappa и ромбовидной прострочкой.



Отделка с текстурой дерева  
Использование текстуры дерева в отделке интерьера создает атмосферу уюта и гармонии.

Отделка элементов интерьера  
матовым хромом

Внимание к мельчайшим нюансам превращает каждую поездку в истинное наслаждение.



### Весь спектр эмоций

Новый KIA Mohave буквально насыщен технологиями, чтобы каждая ваша поездка стала максимально комфортной и удобной. Навигационная система, полностью цифровая приборная панель, аудиосистема премиум-класса Lexicon — благодаря идеальному сочетанию техники и эмоций вы управляете автомобилем уверенно и безопасно.

Ничего лишнего, только лучшее  
Оказавшись за рулем, вы можете не поверить, что KIA Mohave — внедорожник. KIA Mohave обеспечит вам комфорт на любых дорогах и в любых ситуациях.



## KIA Sorento

### Прогрессивный и универсальный

Продолжая традиции бескомпромиссной надежности, практичности и универсальности, новый KIA Sorento отличается повышенной безопасностью и впечатляющей управляемостью. Элегантный, просторный и многофункциональный, он поразит вас уровнем технологий и комфорта. Не говоря уже об удовольствии от вождения.

### Новые грани безупречности

Дизайн нового KIA Sorento — отражение его функциональности и инновационности. Аэродинамичный облик, элегантная линия профиля, эффектная решетка радиатора, светодиодные фары и стильные легкосплавные диски — каждая деталь формирует солидный и мужественный образ этого автомобиля.





- ▶ Мультимедийная система с дисплеем 10,25" и навигацией.
- ▶ Цифровая приборная панель с дисплеем 12,3".
- ▶ Премиальная аудиосистема Bose.
- ▶ Проекционный дисплей на лобовое стекло (HUD).
- ▶ Подключение нескольких устройств по Bluetooth.
- ▶ Беспроводное зарядное устройство.

## Автомобиль, созданный для вашего комфорта

- ▶ Электронный селектор КПП.
- ▶ Подогрев и вентиляция передних сидений.
- ▶ Премиальные материалы в интерьере.
- ▶ Панорамная крыша и люк с электроприводом.
- ▶ Двухзонный климат-контроль.
- ▶ Кондиционер для 3-го ряда сидений.



#КАНАВТО family

КАПЛIFE



## KIA Rio

### Открывая новые возможности

Сплав технологий и дизайна в едином ритме с городской жизнью — это обновленный KIA Rio четвертого поколения. Технологичность и функциональность, превосходящие ожидания от этого класса. Динамика, пробуждающая желание отправиться в путь и дающая уверенность на дороге.

### Продолжая многолетний успех в России

KIA Rio четвертого поколения создан дизайнерами и конструкторами KIA специально для России. Он готов к разнообразным и сложным условиям эксплуатации. Он надежен и удобен. И, конечно, достаточно элегантен, чтобы не затеряться на улицах города. Взгляните на него: он словно приглашает вас сесть за руль.

## Великолепен в любом ракурсе

Благодаря фирменному дизайнерскому решению объединить задние фонари и линию между ними в общую композицию городской седан выглядит мощно и спортивно.

Новые легкосплавные диски диаметром 16" эффектно дополняют динамичный образ обновленного KIA Rio.

Элегантные хромированные акценты на ручках дверей подчеркивают утонченный стиль автомобиля.

Эффектные вертикальные светоотражатели завершают целостный и выверенный до мелочей облик автомобиля.

## С драйвом в характере

KIA Rio в исполнении Style — яркая дизайнерская версия автомобиля. Она притягивает к себе восхищенные взгляды. Она вдохновляет на новые приключения. Она придает автомобилю еще более спортивный вид. KIA Rio в комплектации Style — для тех, кто стремится украсить каждое мгновение жизни, сделать его незабываемым.





## KIA K5

### Впечатляет притязательных

KIA K5 открывает новую эпоху дизайна автомобилей KIA. В этом инновационном седане сочетаются динамика и комфорт, дополненные дерзким и уверенным профилем. Его элегантность считается в пристальном внимании к деталям.

### Дарит эмоции

KIA K5 базируется на новой платформе N3 со значительными конструктивными усовершенствованиями, которые обеспечивают не только высокий уровень защиты, но также более точную управляемость и захватывающую динамику. Современные системы активной и пассивной безопасности заботятся о водителе и каждом пассажире, отвечая самым строгим требованиям.

## 8-ступенчатая автоматическая трансмиссия

Автоматические трансмиссии K5 объединяют в себе самые передовые технологии для повышенной топливной экономичности и превосходных ходовых характеристик.

## Удивляет профессионалов

Салон K5 ориентирован на водителя, все элементы управления легкодоступны. Помимо выверенной эргономики, интерьер K5 вызывает шквал «технологических» эмоций. Продуманный интеллектуальный интерфейс предоставляет доступ к различным настройкам коммуникаций, комфорта и развлечений:

- ▶ Цифровая приборная панель 12,3".
- ▶ Навигационная система с дисплеем 10,25".
- ▶ Беспроводная зарядка.
- ▶ Проекционный дисплей.

## Современные системы помощи водителю:

- ▶ Интеллектуальный круиз-контроль с функцией Stop&Go.
- ▶ Предотвращение фронтальных столкновений.
- ▶ Камеры для контроля слепых зон с отображением на панель приборов.
- ▶ Безопасный выход из автомобиля.
- ▶ Контроль внимания водителя.
- ▶ Предупреждение при выезде с парковки задним ходом.

# Неизвестная Франция: как представлен RENAULT на европейском рынке



**R**enault — французская автомобильная компания, занимающаяся проектированием, производством и продажей широкого спектра автомобилей и присутствующая на рынках более чем 120 стран. Это один из ведущих производителей в Европе, частый гость хит-парадов и верхних строчек рейтингов. К слову, среди вас вряд ли найдется читатель, незнакомый с логотипом марки. И совершенно малое количество людей не сможет назвать по памяти ни одной модели «Рено». С учетом того, насколько часто они мелькают на наших дорогах!

Но увидев некоторые машины с известным значком, вы, возможно, не поняли бы, в чем подвох. Дело в том, что у данного производителя есть и такие модели, которые, увы, не встретить в нашей стране — у официальных дилеров уж точно. Но это не отменяет их существования, как не отменяет и возможности восхититься красотой и мощностью этих прекрасных, нестандартных и стоящих внимания автомобилей! А пока они ездят по немецким автобанам, пылая своей безудержной скоростью, мы будем удовлетворяться знакомством на красочных страницах нашего журнала. Bonne lecture!\*

*\*Приятного чтения!*

# RENAULT TWINGO

Крошка, способная на многое, — так можно описать данную модель французского бренда. Класс авто в данном случае так и назван — «особо малый». К слову, из известных представителей отечественного автопрома к этому же классу отнесен автомобиль «Ока»... Но что с внутренностями TWINGO? А здесь вспоминается известная поговорка: «Мал, да удал!».

## ГАБАРИТЫ

Авто действительно обладает скромными габаритами: всего 3,5 м в длину и 1,6 м в ширину. Тем не менее этот хэтчбэк вмещает стандартное количество пассажиров — как минимум четверых. Дорожный просвет, равный 170 мм, без труда справится с не самыми лучшими дорожными условиями и небольшими бордюрами.

## ВНУТРИ САЛОНА

Маленькая, но очень гордая машинка: приборная панель выполнена в соответствии с нынешней модой, есть современная мультимедиа-система с возможностью подключения смартфонов. Эргономика на высоте, качество материалов не приводит к мыслям об их недолговечности. Авто прекрасно подойдет для ежедневных передвижений по городу с достойным уровнем комфорта.

## МИНИАТЮРНЫЙ БАГАЖНИК

TWINGO вряд ли подойдет для регулярных перевозок большой поклажи: все-таки багажник этого хэтчбэка способен вместить не более чем 188 литров груза. Впрочем, для шопинга, поездки за город или посещения спортивного клуба этого объема будет достаточно. А при резкой необходимости можно сложить задние сиденья и получить аж 980 литров полезного пространства!

## ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- ▶ Задний привод.
- ▶ Коробка передач: механическая или «робот».
- ▶ Колеса: 15 дюймов.
- ▶ По умолчанию: усилитель руля, электрические стеклоподъемники, аудиосистема.



## RENAULT TALISMAN

Элегантный, стильный — такой автомобиль точно не затеряется в потоке. RENAULT всегда учитывает, что в первую очередь водитель должен получать удовольствие от вождения — TALISMAN точно подарит только положительные эмоции в поездке.

### ЭКСТЕРЬЕР

Автомобиль выглядит действительно со вкусом: стоит взглянуть на новую решетку радиатора, антенноплавник, видеоизмененные бамперы и светодиодную оптику.

### ВНУТРИ АВТО

В салоне машины появилось электрохромное зеркало, беспроводная зарядка, новая цифровая приборная панель 10,2 дюйма, увеличенные подстаканники и сенсорный дисплей мультимедийной системы 9,3 дюйма. Водителю стала доступна полуавтономная система второго уровня: технология способна удерживать автомобиль в полосе движения на скорости до 160 км/ч. Центральная консоль выглядит сдержанно и при этом очень стильно, во главе — цветной «мультитпад» медийного комплекса R-Link 2 размерностью 4,2 или 8,7 дюйма в зависимости от исполнения, ниже расположились пара «шайб» и несколько кнопок климатического контроля.



### ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- ▶ Колесные диски: 17, 18 или 19 дюймов на выбор.
- ▶ Новые благородные цвета кузова: Baltic Grey, Vintage Red и Highland Grey.
- ▶ Топливо: бензин или дизель.
- ▶ Мощность двигателя: от 120 до 225 л. с.
- ▶ Варианты трансмиссии: роботизированная, механическая и преселективная.





## RENAULT MEGANE eVISION

### ПРЕСТИЖ БУДУЩЕГО

Дизайн включает в себя дерзость и смелость, взгляд действительно невозможно оторвать: плавные линии в сочетании с технологичностью, которую видно даже непрофессиональным взглядом.

### ПОЛНАЯ БОЕВАЯ ГОТОВНОСТЬ

Концепт-кар должен скоро превратиться в серийную машину. Создатели утверждают, что Renault Megane eVision на 95% готов к массовому производству, поэтому есть все основания полагать, что электромобиль, который вскоре доберется до конвейера, будет отличаться от концепта лишь деталями. Вместо безрамочных дверей, боковых камер, 20-дюймовых колес, матричных фар и утопленных дверных ручек, скорее всего, будут более традиционные аналоги.

### ГАБАРИТЫ

Электрический хэтчбэк стал заметно компактнее нынешнего MEGANE: длина — 4 210 мм вместо 4 359 мм, ширина — 1 800 мм против 1 814 мм. Высота теперь больше: 1 505 мм вместо 1 447 мм.

### КОНЦЕПЦИЯ

Renault MEGANE eVISION смело можно назвать семейным хэтчбэком в современной интерпретации. Между осями пятидверка насчитывает внушительные для автомобиля таких размеров 2 700 мм, что сулит простор в салоне.

### ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- ▶ Электромотор на передней оси.
- ▶ Мощность: 217 л. с.
- ▶ Создатели уверяют, что запаса хода на одной зарядке хватит на поездку от Лондона до Ньюкасла (около 450 км) за то же время, что и за рулем традиционного автомобиля.



## СУПЕРОПЦИИ

Наиболее дорогостоящие комплектации предлагают широкий набор современных опций: систему мультимедиа R-Link2, обладающую массой возможностей, в том числе распознаванием речевых команд, внушительную по габаритам панорамную крышу, полностью светодиодные фары, а также электронные системы безопасности, контролирующие разметку, ситуацию вокруг автомобиля и оказывающие помощь при парковке.

## RENAULT KADJAR

Настоящий многофункциональный и эффективный кроссовер от RENAULT — то, чего мы так долго ждали. Управление автомобилем на дорогах со сложным рельефом и проблемным покрытием упрощается за счет автоматического подключения заднего моста, наличия системы противоскольжения Extended Grip и функции блокировки дифференциала.

## ГЛАВНОЕ — ПРИВОД

В базовом исполнении RENAULT KADJAR имеет привод на переднюю ось, выступая в качестве городского кроссовера. Более дорогие версии могут комплектоваться и полным приводом, имеющим несколько рабочих режимов. Для переднеприводных версий французские инженеры предусмотрели функцию Extended Grip, доступную в качестве опции. Это система трекшн-контроля, наделяющая машину несколько большими возможностями езды по бездорожью.

## ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- ▶ Топливо на выбор: бензин или дизель.
- ▶ Мотор: 1,2 л или 1,6 л
- ▶ Мощность от 110 до 160 л. с. вариативно.
- ▶ Трансмиссия: «механика» или вариатор.

Какова красота, согласны? Надеемся на скорое появление этих авто и в нашей стране! А чтобы освежить память по моделям, присутствующим на российском рынке, приезжайте в дилерские центры RENAULT КАН АВТО. Мы являемся официальным дилером и готовы предложить вам легкий и приятный сервис, а вместе с тем и целый спектр услуг по кредитованию, страхованию, а также обслуживанию вашего авто. Ждем вас на тест-драйв по адресам:

ул. Восстания, д. 131;  
ул. Оренбургский Тракт, д. 209.



**RENAULT**  
Passion for life

# Внедорожники Renault

Цена от

**6 900 Р** в месяц\*



Renault ARKANA



Renault KAPTUR

\*Предложение действует до 31 декабря 2020 года на модели Renault Kaptur в комплектации Drive. Кредитор - АО "РН Банк". Валюта - рубль РФ. Аванс - 588 906 руб. Срок кредита 3 г. Процентная ставка - 10,5% годовых. Возврат кредита - ежемесячные платежи. Последний платеж - 40% стоимости ТС. Обеспечение по кредиту - залог приобретаемого ТС. Не oferta. Акция «КАСКО в подарок» действует при покупке новых автомобилей Renault KAPTUR ph2 2020 г.в. Срок кредита - от 24 мес. По условиям акции «КАСКО в подарок» - при одновременной покупке автомобиля Renault KAPTUR ph2 и страхового полиса «КАСКО» от 1 до 3х лет покупателю предоставляется соразмерное снижение цены полной стоимости страхового полиса «Разумное КАСКО», сроком на 1 год.



КАН АВТО  
Официальный дилер Renault в России  
8 (843) 230-30-30 [renault.kanavto.ru](http://renault.kanavto.ru)

г. Казань  
ул. Оренбургский тракт, д. 209  
ул. Восстания, д. 131



## СЧАСТЫЕ ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ: все, что нужно знать о GEELY

**Н**овый бренд в компании «КАН АВТО» не просто вызвал интерес и уверенный спрос (оправдав все ожидания и даже превзойдя их!), но и стал причиной ошеломительного количества вопросов и естественного человеческого любопытства. Почему именно GEELY? Чем марка так особенна? В чем отличие от множества других «китайцев»? Поэтому мы решили собрать все волнующие моменты в одном месте. Плюс приятный бонус для поклонников марки: знакомство с новой моделью данного бренда.

Автомобили китайского производства уверенно выходят на пик популярности. Но и по сей день встречаются мнения о том, что китайское производство не может быть хорошим. Если такая мысль и была справедливой несколько лет назад, то сегодня эксперты придерживаются иного мнения. И мы готовы избавить всех от устаревшего стереотипа.

## 吉利

### Восточная мудрость

**П**оклонники бренда знают: форма решетки радиатора выбрана неспроста, в ней есть сакральный смысл. Дизайнеры GEELY подошли к созданию деталей не просто с умом и с учетом эргономики, но и с философским взглядом. Вообразите: значок бренда словно брошен в воду, а решетка имеет вид расходящихся по поверхности кругов.



Это волнение водной глади и есть суета окружающей нас действительности. Все есть суета — все беспокойства, проблемы, кризисы, словом, абсолютно все вокруг. И это все имеет свойство заканчиваться. Круги расходятся — ничто не вечно! — после них вновь наступает покой. Поиск счастья завершен: в покое и есть счастье.



### Почему именно GEELY?

## GEELY

- Volvo\*
- Крупнейший акционер Mercedes-Benz (~10% акций)
- Полностью роботизированный сварочный цех
- Сочетание продвинуток технологий и философии Востока
- Стремительно развивается на международной арене
- Вторая по популярности марка у себя на родине
- **吉利** (кит.) переводится как «счастье»

\*Volvo является дочерней компанией по отношению к GEELY с 2010 года.

### Счастье есть покой

#### Портрет владельца GEELY:

- Целеустремленный.
- Шагает в ногу со временем.
- Уважает высокие технологии.
- Ценит премиальную составляющую.
- Знает цену деньгам.
- Не согласен на низкое качество.
- Познал жизнь, а потому больше не спешит. Нет, не подумайте, он любит скорость так же, как и все. Но в скорости он нашел покой, умиротворение, свою защиту от внешнего негатива и, пусть будет так, свое счастье.

ПОЛНЫЙ  
ПРИВОД

**238** л.с.  
двигатель 2.0 t

ГДЕ

Казань  
ул. Сибирский Тракт

**48**

**204** мм  
дорожный просвет



**ТУГЕЛА** —  
огромный  
водопад в ЮАР

**Aisin 8at**

АВТОМАТИЧЕСКАЯ  
ТРАНСМИССИЯ  
КАТЕГОРИИ ЛЮКС

**CARPE DIEM**  
(«Лови момент») —  
философия модели

**КУПЕ-КРОССОВЕР**

ПРЕМИУМ-  
СЕГМЕНТ

в продаже:

с **25**  
ДЕКАБРЯ



● Дизайн передней оптики, выполненный в стиле лука и стрел. Взгляд TUGELLA проецирует инициативность, динамичность, целеустремленность и готовность к бою.

●  
**И**зогнутая плечевая S-линия, берущая начало с капота, воедино связывает переднее крыло, двери и корму автомобиля, придавая стремительность и динамичность экстерьеру.



●  
 Асимметричный дизайн интерьера, сфокусированный на удобстве и комфорте водителя.

## Стоит ли покупать GEELY?

●  
 окончательное решение — всегда за вами. Может быть, прямо сегодня стоит познакомиться с GEELY вживую? Приятный сервис, полный спектр банковских и страховых услуг, а также тест-драйв модельного ряда ждут вас по адресу: ул. Сибирский тракт, д. 48.

ВОЗМОЖНО, ИМЕННО В СТЕНАХ «КАН АВТО» ВЫ НАКОНЕЦ ОБРЕТЕТЕ ПОКОЙ И НАЙДЕТЕ СВОЕ СЧАСТЬЕ.

# 吉利

# Персонализация ОСАГО

и дистанционное урегулирование:  
мнение эксперта



Волнующие многих автомобилистов вопросы: что представляет собой либерализация тарифов ОСАГО, кому это будет выгодно и от чего зависит цена конечного полиса? Наш эксперт Татьяна Бугайченко, директор Казанского филиала Страхового Дома ВСК, доступным языком объясняет суть реформы ОСАГО, рассказывает о новых тарифах и ценах на автострахование, а также на реальных примерах показывает удобство дистанционного урегулирования при наступлении страхового случая.



*Татьяна Бугайченко,  
директор Казанского  
филиала Страхового Дома ВСК  
Instagram: @bugaychenko\_t*

## Обновленные тарифы ОСАГО: что это?

Текущие изменения тарифов — это способ предоставить клиенту персональный тариф в рамках расширенного ценового коридора. К примеру, в ВСК по результатам двух первых месяцев работы по новым правилам получилось следующее: 60% клиентов получили ту же стоимость полиса, у 20% стоимость повысилась и у 20% — стала ниже. Можно сказать, что большая часть владельцев авто, которые ответственно относятся к вождению, не заметят разницы или даже увидят, что их траты на страховой полис сократились.



**Т** главная польза от нововведений заключается в том, что недисциплинированные автовладельцы получают стимул ездить аккуратнее. Здесь же восстанавливается справедливость: добросовестному водителю не придется косвенно платить за аварийного. Риски автовладельца оцениваются суммарно по более чем 15 критериям, каждый из которых влияет на итоговую стоимость услуги. Наиболее «проблемные» водители получили повышение стоимости полиса практически на треть — и таких половина среди всех, кому была озвучена повышенная цена. Все остальные получили надбавку к стоимости, равную 10-15%. В результате средняя стоимость полиса даже не изменилась и составила 5 420 рублей.

Стоит отметить, что на стоимость полиса ОСАГО оказывают влияние и иные критерии: регион, стаж вождения, возраст водителя и другие. Региональный критерий важен не только по причине отличий в дорожном покрытии, но и из-за разницы в темпераменте вождения, что также сказывается на аварийности — такой вот любопытный фактор.

Дистанционное урегулирование убытков на практике

Следующий волнительный момент связан с настоящим трендом 2020 года — переходом на дистанционные формы. Однако дистанционное урегулирование

в случае наступления страхового случая (в нашем примере — это ДТП) все еще вызывает у некоторых владельцев авто сомнения. И это нормально, ведь все новое вызывает недоверие. Однако тенденция такова: все больше лиц подключаются к дистанционному процессу, поскольку сами видят, что это не только безопасно, но еще и занимает куда меньше времени и просто экономит силы — важнейший человеческий ресурс. А вот как происходит дистанционное урегулирование на практике.

### 1 Случилось ДТП?

Досадно! Для решения проблемы Клиенту ВСК достаточно взять свой смартфон в руки, открыть приложение «ВСК страхование» и нажать специальную кнопку для звонка в ГИБДД.

### 2 Описываем проблему.

Клиент проходит опросник, описывает событие, фотографирует место ДТП и повреждения.

### 3 Выбираем сервис.

В приложении открывается карта, где благодаря определению геолокации указываются ближайшие сервисные центры. Клиент выбирает сервис для ремонта своего автомобиля. Это может быть дилерский центр, где он проходит ТО, место приобретения машины или какой-либо центр ближе к дому или работе. То есть Клиент сам определяет, куда ему удобнее отдать машину.

#### 4 Проверка введенных данных.

Мы понимаем, что разные люди по-разному реагируют на ДТП, да и сами аварии могут быть разными по степени повреждений, но все-таки просим на последнем этапе внимательно проверить все данные и отправить их, нажав на кнопку «Зарегистрировать».

#### 5 Готово!

После обработки данных Клиент получает уникальный номер, по которому можно оперативно получить любую нужную информацию по своему страховому случаю.

Вспомним, что при офлайн-оформлении Клиенту сначала приходилось ехать в офис страховой компании (где, разумеется, его ждала очередь), там записываться к эксперту, затем ждать и, как итог, получать процесс, растянутый на несколько дней. Дистанционное урегулирование занимает 10–15 минут. Разница очевидна!

Страховой Дом ВСК осуществляет страховую деятельность с 1992 года и в настоящее время занимает ведущие позиции на рынке страховых услуг России. Страховая компания идет в ногу со временем, принимая во внимание стремительную цифровизацию всех услуг и ускорение ритма жизни. Как результат, Клиент получает доступный дистанционный сервис, минимум контактов с организацией и тем самым экономит свое время.

ВСК предлагает не просто страховые, но и полноценные сервисно-страховые продукты. Это выход за рамки работы традиционных страховых компаний. Например, вы можете получить целый перечень удобных услуг в дополнение к страховому полису — это мойка окон, мелкие ремонтные работы, юридические консультации по жилищно-коммунальным вопросам. Приобретение полиса страхования здоровья сопряжено с возможностью получения психологической помощи и онлайн-консультации врачей, в том числе узких специализаций. Перечень подобных сервисов постоянно расширяется, для более подробного знакомства с услугами ВСК рекомендуем посетить веб-сайт: [www.vsk.ru](http://www.vsk.ru).

Получить подробную консультацию по страховым продуктам можно, позвонив по телефону **8 (843) 526 40 40** или обратившись в офис:  
**г. Казань, ул. Николая Столбова, д. 2.**



**VSK** СТРАХОВОЙ ДОМ



**ЧАЙХОНА НОМЕР ОДИН**

VASILCHUKI



**СКИДКА НА ВСЁ МЕНЮ КУХНИ  
ПО БУДНЯМ 11:00 – 17:00**

Зелёный  
салат

МОСКОВСКАЯ, 20  
843 234 5 555  
CHAIHONA.RU

RESTART CLUB



# Делай лучше, чем вчера!



*Анастасия Кабаева,  
директор департамента  
по качеству обслуживания  
Instagram: @kabaeva\_av*

Отличное обслуживание Клиентов имеет важное значение для успеха компании.

Предлагаю вашему вниманию любопытную статистику по уровню предоставляемого сервиса, которая заставит вас по-другому взглянуть на мир современного обслуживания. Так **47%** Клиентов сказали, что перестанут покупать у компании по причине некачественного уровня предоставляемого обслуживания. Это же исследование показало, что **76%** Клиентов гораздо легче перейти к конкурентам или обратиться в другую компанию при отсутствии нужного уровня сервиса. Такой высокий процент желающих отказаться от сотрудничества заставляет задаться вопросом: а на что готовы пойти вы, чтобы оправдать ожидания Клиентов? Скорость, качество и внимание — находятся ли эти аспекты на должном уровне или есть отстающие значения?

**С**ледующие выводы были сделаны несколькими компаниями, базирующимися в США, при исследованиях качества обслуживания. Они дают понять, что конкретно может повлиять на счастье и удовлетворенность Клиента:

Клиент в 4 раза чаще покупает у конкурента, если проблема связана с обслуживанием, а не с ценой или каким-то дополнительным продуктом.

~~~~~  
Большинство американцев не приступят к покупке из-за плохого обслуживания Клиентов.

**70%** клиентского опыта основано на том, как к ним относятся.

Залогом удержания Клиента являются большой опыт и качество предоставляемых услуг.

**67%** опрошенных людей заявили, что заплатили бы больше за более высокое качество.

**О**дной из основных потребностей Клиента является внимательное отношение персонала к его проблеме. Учитывая этот факт, приведенная ниже статистика обслуживания Клиентов, взятая из отчета Salesforce, выделяет некоторые отличительные признаки хорошего обслуживания Клиентов. Например:

~~~~~  
**70%** Клиентов утверждают, что взаимодействие сотрудников сервисного обслуживания с отделом продаж очень важно для поддержания бизнеса.

**80%** Клиентов утверждают, что опыт компании так же важен, как и предоставляемые продукты или услуги.

**90%** людей склонны доверять компаниям, у которых прописана политика конфиденциальности.

**92%** людей доверяют компаниям, которые осведомляют людей о том, какая информация о них собирается.

**79%** Клиентов готовы поделиться информацией о себе в обмен на контекстуальное взаимодействие.

Для полноты картины стоит взять во внимание не один лишь американский опыт как нечто являющееся эталоном в ведении бизнеса, но также и результаты других стран. Следующие данные относятся к исследованиям качества сервиса в разных странах мира:

27% опрошенных сообщили, что самым большим разочарованием для них является неэффективное обслуживание Клиентов.

Еще 12% считают также большим разочарованием «нехватку скорости обработки заявок при обслуживании».

72% Клиентов связали плохой уровень обслуживания с необходимостью объяснять суть проблемы нескольким людям.

79% Клиентов пожаловались на плохой уровень обслуживания через форму обратной связи, поскольку они были проигнорированы компанией.

Только 17% Клиентов будут рекомендовать компанию, которая предлагает медленное, но эффективное решение проблемы.

*Использованные статистические данные являются результатом исследований следующих компаний: Bain & Company, American Express, McKinsey & Company, Salesforce, Statista, Dimensional Research, Harris Interactive, Nielsen-McKinsey.*

Разумеется, мы не можем привести в сравнение результаты нашей компании. В «КАН АВТО» обратная связь по совершенным сделкам показала следующие статистические данные:

32% Клиентов, купивших автомобиль, пожаловались на недостаточное количество **внимания от сотрудников**, и столько же — **на долгие процессы**.

10% Клиентов отметили **разногласие в договоренностях**.

И только 8% пожаловались на высокую **стоимость**.

Э то говорит о том, что мировые тенденции имеют место быть и в нашей стране, и среди Клиентов нашей компании в том числе. **Скорость, внимание, честность** — три кита, на которых держится отличный сервис. И, пожалуй, это именно то, что может дать Клиенту любой работник, вне зависимости от места работы и ситуации, вне зависимости от любых внешних факторов. И я призываю каждого сотрудника начать делать акцент на трех составляющих уже сегодня!

# ЧТЕНИЕ ВЫЗЫВАЕТ ПОВЫШЕНИЕ

ПО КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ



# ЛикБез new

**«45 татуировок продавана: Правила для тех, кто продает и управляет продажами»**

Максим Батырев



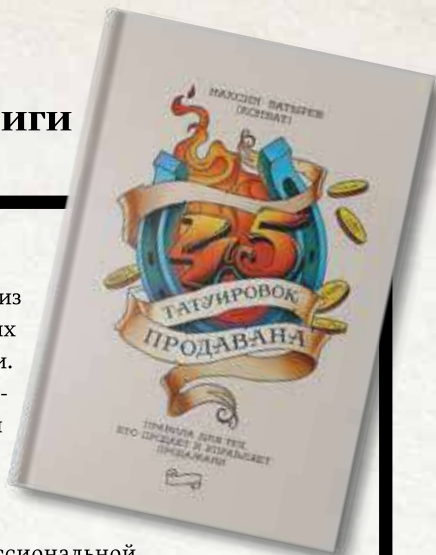
Вадим Иссин,  
бизнес-тренер «КАН АВТО»  
Instagram: @vadim\_issin

**«ЧЕЛОВЕК, НИ РАЗУ  
НЕ УПАВШИЙ,  
НЕ УМЕЕТ  
ПОДНИМАТЬСЯ»**

**Х**оть книга и называется «45 татуировок продавана», на самом деле я рекомендую ее не только всем, кто связан со сферой продаж, но и тем, кто считает себя далеким от этой среды. В сущности, мы все что-то продаем и покупаем. Даже вступая в новые связи, создавая новые отношения, мы также рекламируем, продвигаем и продаем собственный продукт — свою личность, то есть самих себя. В хорошем смысле!:)



# 5 лучших мыслей из книги



- 1 Возражение «Дорого!», пожалуй, одно из самых распространенных в среде любых продавцов из любой сферы деятельности. Скорее всего, оно возникает у Клиента из-за того, что ожидания от использования наших продуктов не создали такую ценность в его голове, за которую он мог бы отдать нам именно эту сумму.
- 2 Все, чего я достиг в своей профессиональной деятельности, я добился благодаря работе в продажах. Я научился защищать свои интересы, выступать публично, вести переговоры с Клиентами, делать своими руками презентации, формулировать внятно мысли и много чему еще благодаря тому, что последние пятнадцать лет я учился и продолжаю учиться продавать.
- 3 На рынке, где все стало одинаковым: товар, офис, цена, качество, сайты, менеджеры, скрипты, коммерческие предложения и так далее, — только тот, кто сможет выделиться и отдать кусочек своего сердца при продаже, добьется желаемого результата!
- 4 Когда человек не хочет ассоциировать себя с профессией, которой занимается, он никогда не будет стремиться стать лучшим в этом деле. А если он не будет хотеть стать лучшим, то не будет работать над собой. А если он не будет работать над собой, у него будут низкие результаты. А чем ниже у него будут результаты, тем меньший у него будет уровень дохода. А чем у него меньший уровень дохода, тем меньше он будет хотеть ассоциировать себя с профессией. И это вечный замкнутый круг.
- 5 Человек должен искренне гордиться своей профессией, нести ее принципы с высоко поднятой головой и бесконечно работать над собой, чтобы его воспринимали как эксперта в своем деле. Чтобы с ним можно было общаться на равных.

## «Пиши, сокращай. Как создавать сильный текст»

Максим Ильяхов, Людмила Сарычева



Алена Большакова,  
бизнес-тренер «КАН АВТО»

### «ЛЮБОЙ ТЕКСТ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМ»

**Н**а мой взгляд, просто нельзя сказать лучше. Многие ценные вещи измеряются пользой. Зачем писать что-либо, если это не имеет пользы для читателя? Сильный текст всегда имеет цель, задачи и ориентир на конкретную аудиторию. Автору стоит четко понимать, для чего он пишет, что он хочет сказать и для кого — для читателя с каким уровнем знаний и с какими интересами. Такая стратегия поможет подобрать стиль повествования и наиболее уместную лексику.

## Представляю вашему вниманию мой топ-5 лучших мыслей из этой книги.



### 1 Смысл важнее формы.

Простой и доступный текст, который читатель поймет от начала до конца, всегда лучше «красивого» текста, перегруженного сложными конструкциями и непонятными терминами.

### 2 Чтение вслух помогает сделать текст лучше.

Читая вслух, мы обязательно споткнемся в неудачных местах, и нам станет понятно, что следует исправить.

### 3 Правда и факты – главное для хорошего автора.

Не приукрашивайте, используйте только проверенные данные. Честность автора для читателя важнее «красоты» написанного.

### 4 Стоит помнить о чувственном опыте читателя.

Применяйте теорию на практике, приводите в дополнение примеры из мира читателя. Это сделает абстрактную информацию практической.

### 5 Любой человек взаимодействует с текстами.

Учиться писать хорошие тексты полезно всем!

Еще больше вдохновения для больших свершений можно почерпнуть в нашей библиотеке KANlibrary, где мы с любовью собрали более 350 лучших книг, чтение которых принесет не только приятные эмоции, но и пользу. Заходи: <http://library.kanavto.ru>.

Слово 2020 года

# ЛОКДАУН



— ≡ Запрет ≡ —  
на передвижения,  
социальные  
контакты и доступ  
к общественным  
местам.

La bella  
figura —



итальянская философия  
жизни. Это **принцип  
выбора лучшего  
и красивого  
абсолютно во всем:**  
от внешности и поведения  
до предпочтений в еде  
и интересах.



ЕСЛИ РАЗОРВАТЬ  
**10 АВСТРАЛИЙСКИХ \$**  
ПОПОЛАМ,  
ТО КАЖДУЮ ПОЛОВИНУ  
МОЖНО ЗАКОННО  
ИСПОЛЬЗОВАТЬ КАК **5\$.**

ПЕРВАЯ ЕЛКА  
В РОССИИ  
БЫЛА УСТРОЕНА  
НИКОЛАЕМ I  
В ДЕКАБРЕ  
1817 ГОДА.



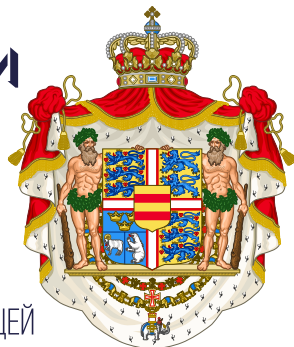
**15** ЛЕТ  
ИСПОЛНИЛОСЬ  
КОМПАНИИ  
«КАН АВТО»!



Отец  
Умы Турман —  
тибетский  
буддийский  
монах.

## В ДАНИИ

ЕСТЬ НЕОБЫЧНАЯ  
ТРАДИЦИЯ:  
В НОВЫЙ ГОД  
ИЗБАВЛЯТЬСЯ  
ОТ НЕНУЖНЫХ ВЕЩЕЙ  
И ПУБЛИЧНО БИТЬ  
НЕИСПОЛЗУЕМУЮ ПОСУДУ.



«НА СЧАСТЬЕ!»

## 1 ТОННА —

ТАКОЙ ВЕС БЫЛ У САМОГО  
БОЛЬШОГО НОВОГОДНЕГО  
ШАРА. ОН УКРАШАЛ  
ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР В ДУБАЕ.



## ВАТИКАН —

САМОЕ МАЛЕНЬКОЕ  
ГОСУДАРСТВО В МИРЕ. ЕГО  
ПЛОЩАДЬ В **1 000** РАЗ  
МЕНЬШЕ ПЛОЩАДИ КАЗАНИ.



Длина **самой  
маленькой змеи**  
составляет всего **6 см**,  
**самой большой** —  
более **11 метров!**



# О Вкусах спорят...

В нашей рубрике «РЕЦЕПТЫ NEW» мы обещали делиться секретами и лайфхаками — вот и пришло время узнать о секретных ингредиентах блюд из меню ваших любимых заведений!

Сегодня вы сможете почувствовать себя на месте шеф-повара, причем не покидая своей любимой кухни. Корпоративный бренд-шеф Сергей Сущенко и бренд-шеф-бармен Алексей Мочнов, мастера легендарных ресторанных концепций «Чайхона №1» братьев Васильчуков, приоткроют завесу тайны и подарят возможность прикоснуться к высокому кулинарному искусству. Знакомо ли вам такое: смотришь на изображение блюда в меню и уже слюнки текут от предвкушения? Наши гости — как раз те гении вкуса, чьи творения способны вызвать подобное чувство. Наши приглашенные эксперты — как раз те, чьими руками создается кулинарное искусство ресторана «Чайхона №1».

Вместе с авторами вы сможете разнообразить привычные блюда при помощи ярких специй, а также приготовить нескудный чай на радость эстетическим чувствам и для согрева после зимних прогулок. Читайте, будет вкусно!



**СЕРГЕЙ СУЩЕНКО,**  
корпоративный бренд-шеф «Чайхоны №1»

Приветствую, читатели #КАНАВТОfamily и наши любимые гости! На мой взгляд, специя всегда вносит финальный штрих в цельный облик любого блюда, как духи становятся заключительным аккордом образа и вашей визитной карточкой. Для разнообразия привычной еды и для создания новых оттенков вкусов я использую следующие специи:

## Кориандр

*Интересный факт: кориандр и кинза — названия одного и того же растения.*

Если вы знакомы с кинзой и любите ее так же, как и я, советуем вам познакомиться и с сушеными плодами кориандра. Приятно пахнущие шаровидные семечки украсят маринованную рыбу, мясо и птицу новыми оттенками вкуса. Очень здорово применять эту специю при выпечке хлеба. Я добавлял кориандр в шоколадный фондан: получилось нестандартное сочетание шоколада и яркой пряности. И, конечно, свежую кинзу можно использовать в салатах и добавлять в горячие блюда перед подачей!



## Хрен

*Интересный факт: хрен сам по себе практически не пахнет, но в натертом виде обладает ярко выраженным жгучим вкусом.*

Необычно, остро, свежо — какое из этих слов наилучшим образом подходит для описания хрена? «Все три», — отвечу я вам. Такая родная для многих приправа с таким знакомым названием, однако же может предстать в совершенно новом обличье, если дать волю эксперименту. Например, я делаю из него соус, который однажды попробовал в Германии. Для приготовления необходимо смешать свежий тертый хрен с мякотью запеченного зеленого яблока, добавить чуточку сливок и лимонной цедры для кислой нотки. Этот соус станет прекрасным дополнением к рыбным и мясным блюдам. Метод приготовления — варка или на пару.

## Можевеловый

*Интересный факт: шишковягоды — такой термин наиболее правильно использовать для описания плодов можжевельника.*

Нотка ваших любимых духов может перебежать и в кулинарную книгу, это нормально, поверьте! Лично я использую эту специю для приготовления мяса, особенно дичи. Перед приготовлением можжевеловые плоды следует размолоть, чтобы получить максимально концентрированный аромат. Попробуйте добавить пряность в квашеную капусту: незабываемый вкус гарантирован. Любители дистиллятов будут приятно удивлены: эту добавку можно использовать в приготовлении алкогольных напитков.

## Эстрагон

*Интересный факт: любимый с детства тархун официально называется так — эстрагон.*

Эстрагон лучше всего использовать в свежем виде. Я люблю добавлять его в салаты из овощей и сыра. Предлагаю приготовить масло, которое станет отменным дополнением к рыбе. Вам понадобится 200 г свежего эстрагона и 800 г растительного масла. Зелень нарежьте, а масло подогрейте до 80 градусов. Соедините оба ингредиента, измельчите при помощи блендера до однородной массы, процедите через марлю. Ароматное масло готово!

В меню ресторана «Чайхона №1» любители ароматных пряностей всегда найдут кушанье себе по душе. Например, в основном меню есть шашлык из баранины и телятины — приготовление этого мясного блюда не обходится без кориандра.





АЛЕКСЕЙ МОЧНОВ,  
бренд-шеф-бармен «Чайхоны №1»

## Каркаде с шиповником

### Ингредиенты:

каркаде — 1 ч. л.

сироп Tiki Blend — 50 мл

шиповник — 30 г

пряности: лимонграсс, мята, имбирь

Сироп Tiki Blend готовится из маракуйи, граната и имбиря, но для простоты использования можно купить готовый (например, Monin Tiki Blend).

Необходимо смешать каркаде с пряностями и 500 мл горячей воды. Добавить сироп, перемешать ложкой, дать настояться в течение 3-5 минут.



Всех приветствую и будем знакомы. Предлагаю читателям #КАНАВТОfamily варианты горячих напитков из нашего сезонного меню, которые согревают не только тело, но и душу. Пить просто качественный чай — это прекрасно, но для разнообразия и новых ощущений рекомендую чередовать чайные напитки с травяными, а я научу вас готовить их нескучно и вкусно. Желаю приятного чаепития и душевных бесед!



## Хвойный чай с вишней

### Ингредиенты:

пюре из груши — 50 г

брусника замороженная — 15 г

сироп «Груша» — 20 мл

сироп «Барбадосская вишня» — 30 мл

ромашка — 1 ч. л.

розмарин — 3 средних веточки

Приготовить чай очень просто. Все ингредиенты смешиваются и заливаются кипятком. Количество компонентов указано в расчете на чайничек объемом 500 мл. Перемешайте: дайте настояться около 5 минут.





### Масала на синей матче

#### Ингредиенты:

кокосовое молоко — 250 мл

сироп «Пряный чай» — 40 мл

синяя матча — 1/3 ч. л.

вода — 250 мл

пряности: корица, бадьян, гвоздика, кардамон

Матча уверенно удерживается на гребне моды который сезон! И это оправданно: всего одна чашка матчи способна заменить 10 чашек обычного зеленого чая. Для приготовления нежного и ароматного напитка вам понадобится сироп, имитирующий пряный чай или чай со специями (например, Monin Chai Tea).

Смешайте кокосовое молоко со специями в таре (можно использовать сотейник или аналогичную посуду), подогрейте, не доводя до кипения. Добавьте 250 мл кипятка, размешайте ложкой.



instagram.com/kanavto

Не нашли нужный сироп? Не беда! В любом чае этот ингредиент при его отсутствии можно заменить на:

- вишневое варенье при приготовлении каркаде с шиповником или хвойного чая;
- мёд или домашний сахарный сироп в чае масала.

Чтобы оценить фирменную подачу и сполна насладиться чайной церемонией, рекомендуем посетить «Чайхону №1». Поспешите: сезонное меню актуально только зимой!

«Чайхона №1» — это безоговорочно прекрасный вкус. Это радость для всех органов чувств. Это роскошная атмосфера, которая одновременно позволит вам почувствовать себя так же комфортно, как дома, благодаря гостеприимству и безукоризненному сервису. Расслабьтесь, забудьте о заботах, насладитесь моментом — все это доступно по адресу: ул. Московская, д. 20 (дилерский центр Mercedes-Benz, 4-й этаж).

# Готовь сани летом, а личный бренд — сегодня!



Зоя Тетруашвили  
Instagram: @zoyatet

**Т**акое правило диктует нам новое время. Особенно это относится ко всем, кто намерен вести официальный аккаунт компании, личный lifestyle-блог или профиль специалиста, реализующего свои услуги через соцсеть. Но с чего же начать работу над «лицом» своего бренда?

Наш приглашенный автор Зоя Тетруашвили без скромности сообщает, что способна превратить в золото все, до чего дотронется. Хотите и вы узнать, как монетизировать свою деятельность без лишних драм? Тогда читайте уникальные лайфхаки эксперта по созданию личного бренда!

Само понятие «личный бренд» в нашей стране начали использовать не так давно, однако впервые это словосочетание применили в США еще в 1991 году. Немудрено, что именно среди американцев появилось столько персон, ставших современными синонимами успешности, — это Марк Цукерберг, Илон Маск, Джефф Безос, Ричард Брэнсон и другие. Их продукты раскупают, компании имеют бешеную капитализацию, любое появление этих людей в обществе повышает статус мероприятия, а подростки мечтают вырасти похожими на них.

## Формирование личного бренда полезно всем. Если вы...

### ...сотрудник отдела продаж.

Клиенты могут выходить напрямую именно на вас, а не попадать в общую очередь и ждать своего менеджера. Согласно исследованиям, Клиенты, пришедшие через личный бренд, совершают покупку в 7 раз чаще.

### ...оказываете услуги в компании.

По сарафанному радио к вам придут знакомые, родственники и друзья, с кем вы ведете правильную коммуникацию через свою страницу в соцсетях. 92% опрошенных сперва просят посоветовать специалиста у друзей, только потом ищут на просторах интернета.

**...предприниматель.** Приобретать товар или услугу у персоны, а не у безличной компании — тренд, который не теряет популярности в последнее десятилетие. Покажите свое лицо, поделитесь своей жизнью с Клиентом. По статистике, бизнес, имеющий «лицо», успешнее неодоушевленной компании на 88%!

### ...просто хотите начать все с нуля.

Для всех, кто только начинает свое дело, крайне важно сразу начать работу с лицом своей компании. В данном случае концепция личного бренда помогает снизить расходы и риски и упрощает поиск Клиентов.

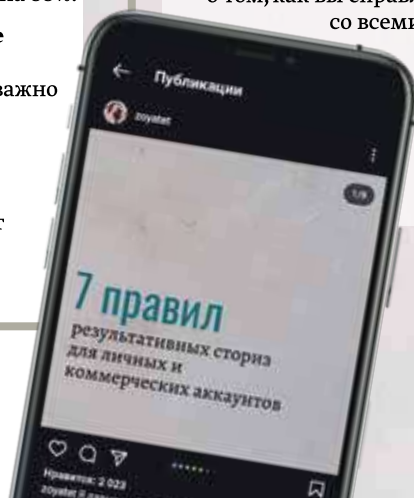
## Создаем личный бренд: пошаговая инструкция

► **Определите себя.** Каковы ваши жизненные ценности, принципы и ориентиры, в чем ваши сильные и слабые стороны, на что вы равняетесь в своей работе или в своем бизнесе, что отличает вас от конкурентов, в чем ваша уникальность.

► **Опишите Клиентов.** Вы должны иметь представление о вашей целевой аудитории, знать пол, возраст, доход, увлечения ваших Клиентов и понимать проблемы, которые решатся благодаря вам и вашему продукту.

► **Выделите преимущество.** В вашем образе должна быть одна ключевая деталь — то, за что Клиенты будут выбирать именно вас. К примеру, это может быть скорость работы — снимайте видео и рассказывайте аудитории о том, как вы справляетесь

со всеми делами на рабочем месте не в ущерб качеству!



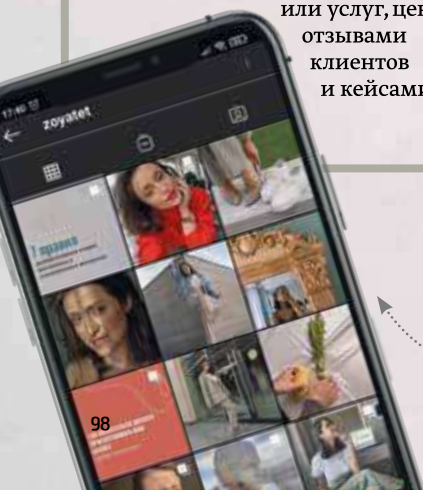
## Волнительный момент: реализация

- ▶ Регистрируем аккаунт в социальной сети для продвижения.
- ▶ Заполняем описание, где будет емко, но лаконично рассказано о вас и ваших преимуществах.
- ▶ Пишем серию постов, в которых также будут раскрыты преимущества, но пока сами посты не публикуем.
- ▶ Если написание дается сложно, то сначала заказываем тексты у копирайтера или проходим экспресс-обучение (найти подобный курс несложно в Instagram), затем выполняем предыдущий пункт.
- ▶ Проводим фотосессию согласно образу, который хотим преподнести аудитории. Обговариваем свои пожелания с фотографом. На съемку берем реквизит, который будет дальше ассоциироваться с вами. Творческому процессу быть!
- ▶ Для начала будет достаточно заполнить аккаунт 6-9 постами, а в закрепленных сториз разместить отдельные папки с перечнем товаров или услуг, ценами, отзывами клиентов и кейсами.

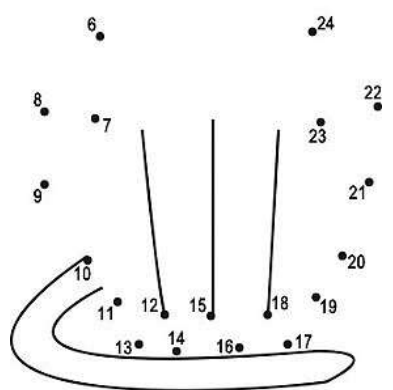
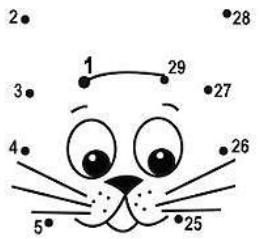
## Поздравляем, ваш аккаунт готов!

И совет напоследок: не гонитесь за тысячами подписчиков — это не работает, поверьте!) Всего один заинтересованный Клиент, прочитавший посты и обратившийся к вам за услугой, может привести за собой десятки других через сарафанное радио. Красивая страничка вашего аккаунта, подтверждающая, что вы настоящий спец, скажет о вас лучше, чем сотни тысяч «мертвых душ» в разделе «Подписки»!

Чтобы узнать еще больше полезного о продвижении и познакомиться с личным брендом автора, наведите камеру на QR-код.

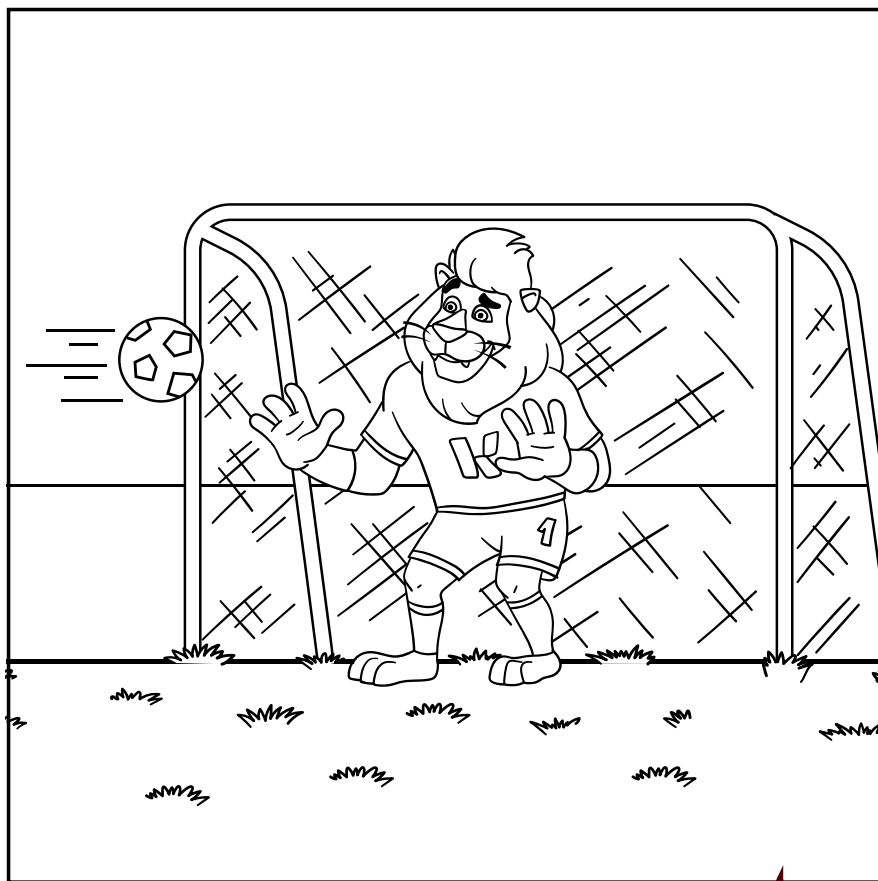


ПРИВЕТ, ДАВНО НЕ ВИДЕЛИСЬ! СОЕДИНИ ТОЧКИ, ЧТОБЫ УЗНАТЬ, КАК ВЫГЛЯДИТ МОЙ БЛИЗКИЙ РОДСТВЕННИК.



ЗАГАДКА - СОЕДИНИ ПО ТОЧКАМ.

# РАСКРАСКА



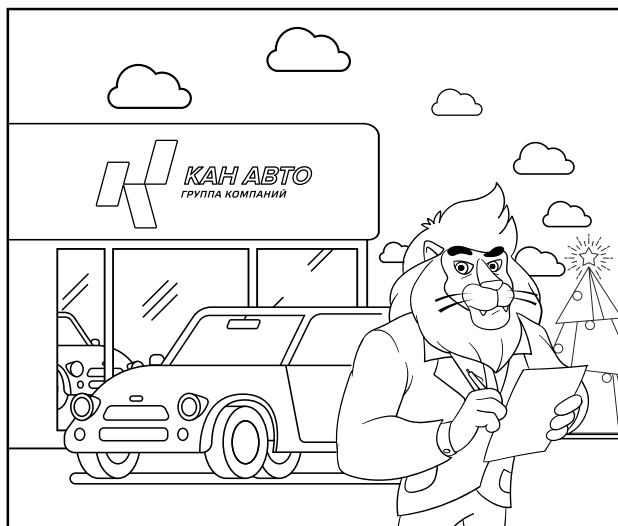
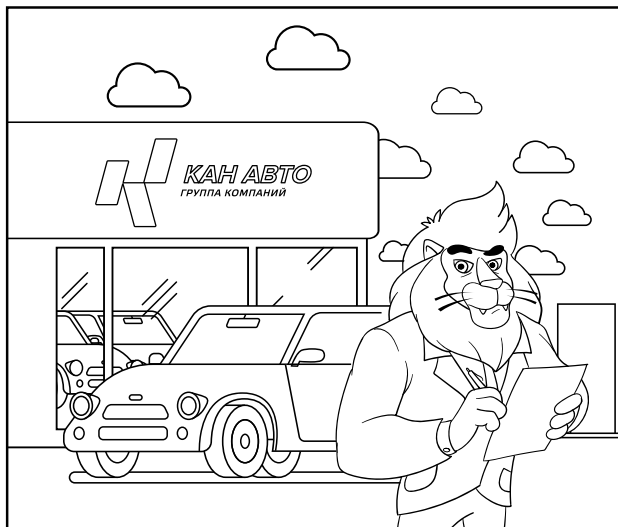
РАСКРАСЬ МЕНЯ СКОРЕЕ!





«КАН АВТО» ОТМЕЧАЕТ  
ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ!  
ПОСЧИТАЙ ВСЕ СВЕЧКИ  
НА ТОРТИКАХ, ЧТОБЫ УЗНАТЬ,  
СКОЛЬКО НАМ ЛЕТ!





НАЙДИ 5 ОТЛИЧИЙ  
И РАСКРАСЬ  
ОБЕ КАРТИНКИ.







# ИГРАЙ! МЕЧТАЙ! ПРОБУЙ!



Мечтай о будущем смелее!

- ◆ Уникальный формат познавательной игры и творчества
- ◆ Все, что нужно для детского счастья и родительского спокойствия
- ◆ Интересные занятия, веселые игры и никаких гаджетов!

## ОСОБЫЙ ПОВОД: ПРЕЗЕНТАЦИЯ MERCEDES-BENZ S-КЛАСС

**S**-Klasse, так пишется название серии в оригинале, является сокращением от немецкого слова Sonderklasse, что переводится как «особый класс». А особому классу положено совершенно особое представление!

Мероприятие проходило в закрытом формате в стенах дилерского центра Mercedes-Benz. Мы были рады принять дорогих гостей, в том числе директора департамента продаж «Мерседес-Бенц РУС» Марию Морозову, известного актера Данилу Козловского, а также наших постоянных Клиентов.





Событие стало вдвойне особым благодаря тому, что на презентации была торжественно вручена награда, полученная еще весной, — наградная стела «Дилер года 2019» от «Мерседес-Бенц РУС».

Благодарим всех, кто присутствовал и разделил радость события с нами!



## ТОЛЬКО РАЗ В ГОДУ: В ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРАХ СОСТОЯЛСЯ LADA DAY SERVICE

**В** сентябре все владельцы LADA смогли пройти бесплатную комплексную диагностику своего автомобиля у официального дилера. Также в рамках мероприятия LADA DAY SERVICE предоставлялись специальные условия на обслуживание и оригинальные запчасти. Упустить такой шанс было просто недопустимо. Выражаем благодарность всем Клиентам за то, что выбрали нас. И отдельная благодарность — за уважительное отношение друг к другу: событие проходило с соблюдением дистанции и использованием средств индивидуальной защиты!





**П**рофессиональная забота о вашем авто — с любовью от истинных профи в каждом дилерском центре LADA «КАН АВТО».

Для всех напоминаем, что в нашей сети есть 4 дилерских центра бренда LADA:

- Мусина, д. 37;
- Сибирский Тракт, д. 48;
- Минская, д.1;
- Оренбургский Тракт, д. 209.



## СОСТОЯЛОСЬ ТОРЖЕСТВЕННОЕ ОТКРЫТИЕ KIA

Спешим поделиться радостью: дилерский центр KIA на Оренбургском Тракте, который функционирует уже с 1 июля 2020 года, получил свой официальный день рождения. Торжественное открытие состоялось 24 ноября.



**И**з-за пандемии событие проводилось в закрытом формате, без приглашения гостей и с соблюдением санитарно-эпидемиологических стандартов. Тем не менее удалось сохранить торжественность атмосферы:

- Состоялась бизнес-встреча с президентом KIA Motors Rus & CIS господином Чжин-Ха Кимом.
- Проведена экскурсия для присутствующих.
- Разрезана красная ленточка под бурные овации!

Хочется напомнить, что автосалон был возведен с нуля за рекордные шесть месяцев. Общая площадь дилерского центра составила 4 555 м<sup>2</sup>. Огромный шоурум площадью около 700 м<sup>2</sup> позволяет разместить 16 автомобилей KIA.



# БЕЗУДЕРЖНЫЕ ЭМОЦИИ: AMG PERFORMANCE TOUR ЗАРЯЖАЕТ ДРАЙВОМ

**А**MG Performance Tour — это не просто тест-драйв великолепных автомобилей Mercedes-AMG. Это поистине событие, наполненное адреналином, живой энергией скорости и бешеным драйвом.

Всего четыре города в России встречали AMG Performance Tour: Москва, Санкт-Петербург, Сочи и Казань.







**8** автомобилей и 44 уникальных заезда — возможность дать своим чувствам грандиозную встряску, освободиться от негативных мыслей и всем существом отдаться скорости. Вот как это было!



## ВРЕМЯ ПОСТРЕЛЯТЬ: СОТРУДНИКИ «КАН АВТО» ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В ТУРНИРЕ ПО ПЕЙНТБОЛУ «CHINGIS KHAN MEMORY CUP»

**В**от уже третий год команда «КАН АВТО» по пейнтболу борется за победу в данном чемпионате. Но именно последний турнир стал особенным: в этом году он посвящен памяти друга и партнера компании Ирека Миннахметова, который был создателем и организатором этой лиги.



**К**оманда «КАН АВТО» была полна решимости завоевать первенство вновь, как и в прошлый раз, но достойный соперник оказался сильнее. Итог игры — почетное второе место. Поздравляем!

А еще на турнире состоялся блестящий дебют талисмана компании «КАН АВТО» — льва Оскара. Его первый выход в свет... И сразу столько поклонников!

С ВЫГОДОЙ  
**GEELY ATLAS**  
до **426 000** рублей\*



**СКОРО В ПРОДАЖЕ**

**GEELY TUGELLA**

только в GEELY КАН АВТО

Адрес: Сибирский тракт, 48  
Тел.: 230-30-30

[www.geely-kazan.ru](http://www.geely-kazan.ru)

\* Выгода указана с учетом скидки по программе трейд-ин, сертификата на приобретение квартиры и внутренней скидки. Акция действует до 31 декабря 2020. Не является публичной офертой.

[BLACK]

ВСТРЕЧАЙТЕ  
В ЧЕРНЫХ ДЕТАЛЯХ



СПЕЦИАЛЬНАЯ СЕРИЯ  
LADA VESTA CROSS BLACK\*

УЗНАЙ БОЛЬШЕ НА [KAN-AVTO.LADA.RU](http://KAN-AVTO.LADA.RU)

\* Кросс черный



КАН АВТО  
ГРУППА КОМПАНИЙ



LADA  
НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ