

www.optovik24.de

Nr. 10 (223)

Октябрь 2020

Preis 4,00 Euro

monatliche russischsprachige
Handelszeitschrift in Deutschland

HandelsZentrum



двигатель вашей торговли

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

ОБЪЕДИНЕННАЯ ГАЗЕТА
ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ
РУССКИХ МАГАЗИНОВ

Anzeige

кругозор

МОЁ ЗДОРОВЬЕ

РУССКИЙ МАГАЗИН

все в одной газете!



УТП

УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

БЕСПЛАТНО!

ЗАКАЗЫ ПО ТЕЛЕФОНУ:

Tel.: 08671 / 929 85 70

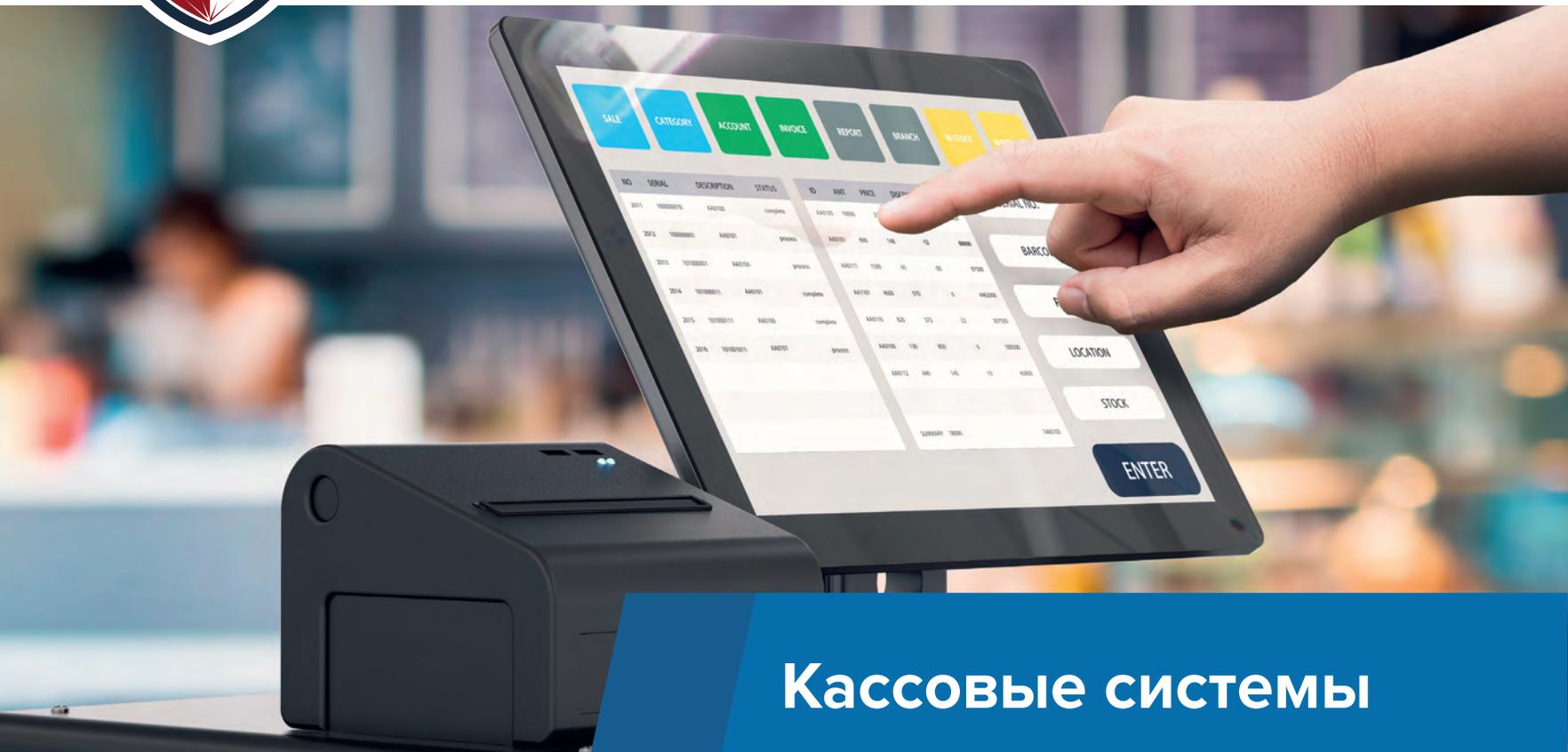
Fax: 08671 / 929 85 71

Email: info@vela-verlag.de

Internet: www.krugozor.de



Без лишних слов.



Кассовые системы



Системы видеонаблюдения



Охранные системы и контроль температур



Gross Systems • Friedenstraße 33 • 90571 Schwaig

☎ 0911 56195530

✉ info@gross.systems

DeGra Warenhandel GmbH
Horstmarer Str 42 A
D-44329 Dortmund



DEGRA

Warenhandel GmbH

Web: degra-wh.de
E-Mail: info@degra-wh.de
Tel.: +49 (0) 1716460232



ЯРКАЯ ПОДАРОЧНАЯ УПАКОВКА для формирования индивидуальных подарков.

ГОТОВЫЕ рождественские **НАБОРЫ** в ассортименте.

АКЦИЯ

Объем = Скидка
Предзаказ 5% 10% 15%



КОРОЛЕВСКИЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ПАЗЛЫ с узнаваемыми деталями.

Победитель в номинации «Лучший Новогодний подарок 2019г.»

АКЦИЯ

По промокоду «Happy2021»

скидка 10%

davicipuzzles.de



8

Новости издательства
 Проект «СВОЙ ДОМ»



18

Есть идея!
 Уникальная особенность товара



32

Экономика
 Показатели и преспективы мировой торговли

От редакциистр. 6

Выставки и ярмарки 2020 - 2021

Новости издательствастр. 8

Проект «СВОЙ ДОМ»

Актуальная темастр. 12-13, 30

УТП: уникальное торговое предложение

Портрет магазинастр. 14-16

Александр Фикс (Alexander, Pforzheim):

«Мой магазин – это живой организм!»

Есть идея!стр. 18

Уникальная особенность товара

ТОРГОВЫЕ НОВОСТИстр. 20

НАВИГАТОРстр. 22

Электронная коммерциястр. 24

Новогодний маркетинг – повысить продажи в реале и онлайн

Маркетингстр. 28

Как выши дела?

Экономикастр. 32

Показатели и перспективы мировой торговли

Портрет продуктастр. 36

INLICO MILK – «Лучший выбор»!

«Визитки»стр. 19

Новинкистр. 38, 40, 42

Купон коротких объявленийстр. 46

Сервисный переченьстр. 48

Идеальная фирма

Наш проект **Ideale Firma** в социальной сети Facebook
www.fb.com/idealefirma
 Приглашаем в новую группу
www.fb.com/groups/idealefirma

Anzeige

ОПТОВИК 24

www.optovik24.de

Актуальная информация журнала
«Торговый центр»

Стартовая

ТЦ

Справочник

Сервис

Магазинам

Блог

Архив ТЦ

Контакт



ОПТОВИК24 -

ВАША МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ
 С ПОСТАВЩИКАМИ!

Справочник и реклама оптовых фирм,
 новостные сообщения, статьи в блоге
 на сайте журнала «Торговый центр»



Die bunten Pelmeni. Traditionell im Geschmack,
natürlich farbenfroh.



Jetzt neu: Traditioneller Geschmack trifft auf Moderne! Mit Kurkuma, Spinat- und Rote Beete Pulver gefärbt. Nur natürliche Zutaten seit über 22 Jahren! Europaweiter Versand.

ELENA 

Fa. Elena Salewski • Gelderblomstr. 1 • 47138 Duisburg
Tel.: +49 (203) 55 21 365

www.elena-tk.de



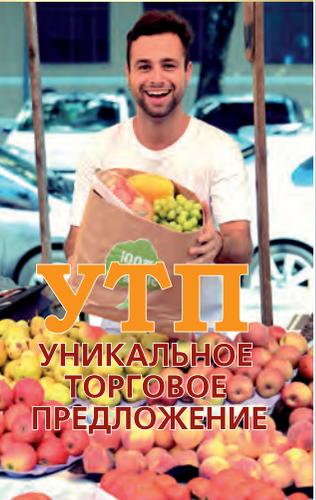
www.optovik24.de
 Nr. 10 (223)
 Oktober 2020
 Preis: € 9,90 Euro
 monatliche russischsprachige
 Handelszeitung in Deutschland
Handelszentrum



доставка вашей торговли

ОБЪЕДИНЕННАЯ ГАЗЕТА
 ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ
 РУССКИХ МАГАЗИНОВ

Кругозор
 МОЁ ЗДОРОВЬЕ
 РУССКИЙ МАГАЗИН
 Все в одной газете!



УТП
 УНИКАЛЬНОЕ
 ТОРГОВОЕ
 ПРЕДЛОЖЕНИЕ

БЕСПЛАТНО!

ЗАКАЗЫ ПО ТЕЛЕФОНУ:
 Tel.: 08671 / 929 85 70
 Fax: 08671 / 929 85 71
 E-mail: info@vela-verlag.de
 Internet: www.krugozor.de

Уважаемые читатели!

Приближается главный торговый сезон года – рождественская и предновогодняя торговля. Актуальной темой нашего октябрьского выпуска стал значительный аспект торговой и деловой деятельности: уникальное торговое предложение (УТП). На стр. 12-13 этого номера мы предлагаем вам ознакомиться с этим важным понятием, рассказываем о том, как выработать и применять УТП в розничной торговле.

На стр. 18 мы продолжаем эту тему в публикации в рубрике «ЕСТЬ ИДЕЯ!» – в материале «Уникальная особенность товара». У каждого товара существуют свои сильные стороны, которые следует распознать и донести покупателю. И это приобретает особенно важное значение в предпраздничный период, к которому уже пора готовиться.

Ноябрь и декабрь – самое подходящее время для введения новых товаров в ассортимент. У покупателей еще есть время, чтобы ознакомиться с новыми продуктами, которые они смогут потом купить к новому году. По всей очевидности «корона-кризис» способствует тому, что большинство клиентов «русских» магазинов будут встречать Новый год в домашних условиях, потому что традиционные вечера, ставшие модными на протяжении многих последних лет, в этом году проводятся в таких широких масштабах уже не будут. Большинство русскоязычного населения страны по всей видимости останутся дома или будут собираться небольшими компаниями, как это было ранее – в «старые добрые времена».

С уважением,
 редакция журнала «Торговый центр»,
redaktion@vela-verlag.de

Выставки и ярмарки 2020-2021

По информации, опубликованной на специальном портале **Auma.de**, после перерыва, связанного с пандемией коронавируса, в сентябре стартовал новый выставочный сезон и до конца года в Германии планируется провести еще 84 выставочных мероприятий. На стр. 22 в этом выпуске мы представляем наиболее интересные выставки и ярмарки для торговой отрасли. Приглашаем рекламодателей журнала – оптовые и производственные предприятия – сообщить нам заранее о своем участии в таких мероприятиях. Например, мы можем внести номер стенда фирмы на выставке с точной датой ее проведения в наш традиционный настенный «Календарь \$2021», который готовится к выходу.



Уважаемые предприниматели, если вы планируете участвовать в одном из выставочных мероприятий в качестве экспонента (со своим выставочным стендом), вы можете воспользоваться возможностью бесплатного пиара для вашей фирмы – расскажите о своем участии в выставке на страницах журнала «Торговый центр» (включая публикацию на сайте и в социальных медиа)! Подготовьте небольшое сообщение для прессы (пресс-релиз) и вышлите нам его вместе с фото и лого на мейл редакции, мы незамедлительно свяжемся с вами. Ждем ваших звонков и интересных рассказов с места событий!

Важный месяц для вашей рекламы!

Эффективная реклама в журнале
 «Торговый центр» с Анной Фоминой

Ноябрь – самый важный месяц для размещения вашей рекламы, когда вы можете представить свои новинки и эксклюзивные товары к Рождеству и Новому году на страницах «ТЦ» (рекламный блок, пиар-статья, листовка \$ как рекламное приложение к журналу). Таким образом у вас будет в запасе более месяца, чтобы владельцы магазинов успели **заказать ваши товары** к праздничным розничным продажам. Самое главное, важно сделать такое **уникальное торговое предложение**, от которого никто не сможет отказаться (бонус, подарки, скидки). Об этом мы, кстати, говорим в рубрике «Актуальная тема» в этом выпуске – на стр. 12-13. Удивите своих клиентов – владельцев «русских» магазинов новыми уникальными товарами, проверенными замечательными продуктами, и они будут вам благодарны за это!

Также мы рекомендуем вам обязательно **поработать и с конечными потребителями ваших товаров**. Расскажите о своих товарах и торговых марках представляемых вашей компанией продуктов на страницах бесплатного издания «Кругозор». Большую помощь в этом вам окажет наше **периодическое приложение «Русский магазин»**, которое представляет читателям газеты по всей стране новинки и товары в «русских» магазинах. Ежемесячная газета «Кругозор» распространяется по все Германии и **помогает «русским» магазинам в повышении спроса и продаж** уже в течение многих лет. Жду вашего звонка!

С уважением, Анна Фомина, менеджер по рекламе журнала «Торговый центр»



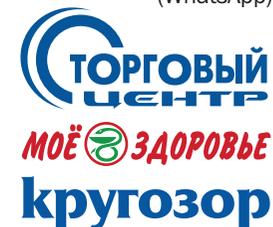
a.fomina@vela-verlag.de

Skype: anna.vela

Тел.: 08671 929 85 72

Моб.: 0176 74 73 56 53

(WhatsApp)



www.optovik24.de
ok.ru/handelszentrum
fb.com/handelszentrum

ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ
ПРИНОСИТ
ПРИБЫЛЬ

НЕ ДОРОГО
И
ВКУСНО



SMART N&K

Приглашаем к сотрудничеству!

SMART Nüsse und Kerne GmbH
гарантии для наших партнеров:

-  Прямая доставка с операционного склада в Германии
-  Гибкий подход к формированию заказа
-  Максимально свежий продукт на полке вашего магазина

Smart Nüsse und Kerne GmbH
Hamburger str. 19a D-41540 Dormagen
Tel.: +49 (0) 2133 2171040
Fax: +49 (0) 2133 2171045
www.snk-snacks.de



Черноземные почвы Краснодарского края, Республики Адыгея и Алтая



Собственные элитные сорта семян



Экологически чистый способ выращивания



ISA Научный подход (сотрудничество с ведущими научно-исследовательскими центрами России и зарубежья)

ПРЕДСТАВЛЯЕМ
ОБЪЕДИНЕННУЮ ГАЗЕТУ
ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ
РУССКИХ МАГАЗИНОВ

Кругозор

МОЁ ЗДОРОВЬЕ

РУССКИЙ МАГАЗИН

Все в одной газете!



БЕСПЛАТНО!

- Бесплатное ежемесячное издание «Кругозор» распространяется по русским магазинам, включает специальные приложения;
- Газета в газете «Мое здоровье» - ежемесячное приложение для всех, кого интересуют темы здоровья, медицины, правильного питания, активного образа жизни, гармонии души и тела
- Специальное приложение «Русский магазин» с рубрикой «Новинки», посвященной продуктам из русских магазинов

ЗАКАЗЫ ОТ 50 ЭКЗ. ПО ТЕЛЕФОНУ:

Tel.: 08671 / 929 85 70

Fax: 08671 / 929 85 71

Email: info@vela-verlag.de

Internet: www.krugozor.de

Проект «Свой дом»

Ольга ВАСИЛЬЕВА

В декабре в нашем издательстве готовится к переизданию книга для будущих домовладельцев «Свой дом от мечты к реальности» (первое издание книги впервые выпускалось в 1998 году). Наряду с книгой будет выпущена электронная брошюра «Свой дом: первые шаги» (еБрошюра), которую все желающие смогут бесплатно скачать в специальном разделе сайта газеты «Кругозор» – «СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ»: www.krugozor.de/category/blog/spezial Кроме того готовится к выходу справочник «Свой дом» (обложка справа вверху), в котором будут размещены контактные данные предприятий, работающих в данной сфере: архитекторы, маклеры, строительные фирмы, компании по финансированию и прочим услугам. При этом внесение контактных данных осуществляется полностью бесплатно, а дополнительная информация может быть размещена по доступной цене. Поддержка проекта осуществляется через газету «Кругозор», где публикуются различные материалы по теме «СВОЙ ДОМ» и размещается реклама вышеперечисленных изданий. Кроме того, во всех публикациях размещаются рекламные блоки, как профильных предприятий – соответствующей тематики, так и любая другая реклама фирм, заинтересованных в контактах с читателями этих изданий.

Тираж печатных изданий – книги и справочника – составит 1000 экз., а количество скачиваний бесплатной электронной брошюры не ограничено количеством, реклама в еБрошюре размещается на годовой период.



Хотим напомнить о книгах в нашем издательстве, которые могут приобрести «русские» магазины – две книги профессора И.П. Неумывакина, четыре книги – детские сказки и стихи В. Кузема, а также три книги в жанре мистики Л. Павельчика (указаны оптовые цены).

№6251 И. П. Неумывакин «Медицина здоровья. Беседы с космическим врачом. Мифы и реальность», новое издание 2018 г., 334 стр. Цена **6,90 евро**

№6315 И. П. Неумывакин «Рак: причины возникновения и профилактика. Мифы и реальность», новое издание 2018 г., 494 стр. Цена **8,50 евро**

№6275 В. Кузема «ПоКва!Ква / Сказка о маленькой девочке и Золотом пугае», книжка-перевертыш, сказка и стихи для детей. Цена **3,99 евро**

№6276 В. Кузема «Котенок! примири! тель / Сказка о бедной сиротке и добром Дракончике», книжка-перевертыш, сказка и стихи для детей. Цена **3,99 евро**

№6277 В. Кузема «Маша / Сказка о храбром Картофеле Тофеле», книжка-перевертыш, сказка и стихи для детей. Цена **3,99 евро**

№6278 В. Кузема «Две подружки / Сказка о Дождике, Ветерке и Солнечном Зайчике», книжка-перевертыш, сказка и стихи для детей. Цена **3,99 евро**

№6254 Л. Павельчук «Рыдания усопших», мистика, 396 стр. Цена **3,00 евро**

№6272 Л. Павельчук «Штурман», мистика, 480 стр. Цена **4,80 евро**

№6273 Л. Павельчук «Лютый гость», мистика, 560 стр. Цена **5,00 евро**

Заказ в любом количестве: стоимость книг плюс 1,50 евро про заказ за доставку при любом весе посылки.

InfoTel.: 08671 929 85 70

Полный ассортимент товаров, а также тысячи книг вы найдете на нашем сайте

ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

Мангал "Рышарь" складной



4321

с регулировкой высоты вертела

НОВИНКА!

возможно подключение электромотора
НЕРЖАВЕЙКА
 толщина 2 мм
 106x110x33 см
 со складными ножками

Мангал "Звезда 60" складной



НОВИНКА!

НЕРЖАВЕЙКА
 толщина 1,5 мм
 длина 60 см
 со складными ножками и регулировкой высоты решетки
 вес 11,5 кг

Мангал "Звезда 90" складной



0006

★ STERN 90 MANGAL
НЕРЖАВЕЙКА
 толщина 1,5 мм
 длина 90 см

со складными ножками и регулировкой высоты решетки, с деревянными ручками для переноски, 2 грильные решетки

вес 13 кг
 полочка для готовых блюд, снимающийся поддон с ручками для удобства вынимания

Мангал "Идеал" складной



0235

НЕРЖАВЕЙКА
 толщина 2 мм
 90x70x30см
 со складными ножками и снимающейся полочкой

ножки и решётка не являются нержавеющей

Мангал "Президент" складной



0003

со складными ножками и откидной полочкой
НЕРЖАВЕЙКА
 толщина 0,8 мм
 76,5x30x61 см
 съемный короб для угля вес 8 кг

Мангал "Аладдин" складной



0002

Высокое качество

со складными ножками и откидной полочкой
НЕРЖАВЕЙКА
 толщина 0,8 мм
 60x30x47 см

Самовар Мантоварки

на углях или на дровах 5л



0026

НЕРЖАВЕЙКА
 1,2 мм

труба в комплекте

Мантоварки

с ручками из металла



0026

НЕРЖАВЕЙКА
 18/10

6 частей

6024_леу Ø24 см
 6026_леу Ø26 см
 6028_леу Ø28 см



0224 Ø24 см
 0226 Ø26 см
 0228 Ø28 см

Казаны татарские с крышкой



4,5 л 6003-k45
 6 л 6088-k360
 7 л 6004-k70
 9 л 6005-k90
 12 л 6072-k120
 15 л 6070-k150
 22 л 6102-k221
 28 л 6006-k281

алюминиевые
 чугунные

8 л 1063
 12 л 1027-0912
 22 л 1030-0922

Учаг для казана



8 л 1063
 12 л 1027-0912
 22 л 1030-0922

СТАЛЬ
 толщина 2 мм

съемные ножки

4,5л 6066-uk08
 7л 6067-uk09
 9л 6064-uk03
 12л 6068-uk012
 15л 6065-uk04
 20л 6075-uk15
 22л 6074-uk022
 28л 6074-uk028
 30л 6076-uk16

Электрическая шашлычница



6211

на 6 шампуров

220-240V/110V,
 50/60HZ,
 1000W
 высота – около 40 см,
 Ø – около 19 см

6 шампуров для электрической шашлычницы



6212

длина – 32 см,
 толщина – 1,4 см

Веер для раздувания огня



6103

В-33 см,
 разные цвета

"Сезам" для 9 или 11 шампуров



8909

8911_11

простой монтаж, ширина регулируется (24-38 см), длина 62 см для шампуров шириной до 1,2 см, толщиной до 3 мм

Моторы (подходят к насадке на мангал "Сезам")



5601

Электрический мотор с адаптером, из нержавеющей стали, вход: 100-240V, 50/60Hz, выход 12V500 mA

3603

Электрический мотор с адаптером, модель № FD-609AP, вход: 100-240V AC 50/60Hz, выход: 12V/1.0A

5604

Мотор с USB кабелем, модель № FD-602A-3, 5 V

Щетка для гриля



0011

Наборы для гриля с фартуком



0120

59 x 43 см, 7 частей

0131 "Футбол"

61 x 43 см, 5 частей

Наборы шампуров с чехлом



нержавеющая сталь 1,5 мм

5010

10 шт (50 см)

6010

10 шт (60 см)

Наборы шампуров



4001

40 см

угловой профиль, 10 шт.

НЕРЖАВЕЙКА
 толщина 1,5 мм
 длина 40 см
 ширина 10 мм

5501

55 см

плоский профиль, 12 шт.

НЕРЖАВЕЙКА
 толщина 1,5 мм
 длина 55 см
 ширина 10 мм

6001

60 см

плоский профиль, 10 шт.

НЕРЖАВЕЙКА
 толщина 1,5 мм
 длина 60 см
 ширина 10 мм

6003

с деревянной ручкой

60 см

плоский профиль, 6 шт.

НЕРЖАВЕЙКА
 толщина 1,5 мм
 длина 60 см
 ширина 10 мм

Наборы керамических горшочков «Столица»



3098

2 шт., 0,65 л

30981

4 шт., 0,9 л

Электрические орешницы



6020

«Nussknacker» на 12 орешков

0224

«Praktik» на 24 орешка

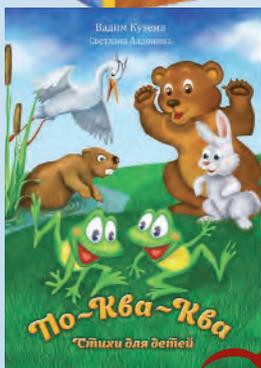
НОВИНКИ!

КНИГИ ПО ОПТОВЫМ ЦЕНАМ

Стихи и сказки для детей!



Книжка 1 «По-Ква-Ква» / «Сказка о маленькой девочке и Золотом попугае» **Книжка 2** «Котенок - примиритель» / «Сказка о бедной сиротке и добром Дракончике» **Книжка 3** «Маша» / «Сказка о храбром Картофеле Тофеле», **Книжка 4** «Две подружки» / «Сказка о Дождинке, Ветерке и Солнечном Зайчике»



A4 * Книжка 3
Цена каждой книги всего **7,99 евро**

Оптовая цена про книгу **3,99 евро**
* формат книги DIN A4

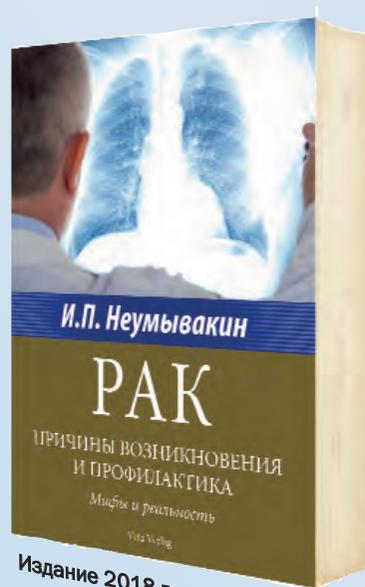
Здоровье



Формат **A5** * Цена в продаже **12,90 евро**
ISBN 978-3-941352-64-3

В книге «Медицина здоровья. Беседы с космическим врачом. Мифы и реальность» И. П. Неумывакин объединил все самое важное в своей оздоровительной системе.

Мягк. переплет, 334 стр. №6251
Оптовая цена **6,90 евро**



Формат **A5** * Цена в продаже **9,80 евро**
ISBN 978-3-946227-46-5

В книге «Рак: причины возникновения и профилактика. Мифы и реальность» И. П. Неумывакин дал рекомендации и советы, и описал условия, при которых вылечиваются раковые заболевания.

Мягк. переплет, 494 стр. №6315
Оптовая цена **8,50 евро**

Подробное описание книг проф. И.П. Неумывакина вышлем по запросу на электронную почту:
E-Mail info@vela-verlag.de

Мистика



Формат **A5** * Цена в продаже **6,80 евро**



Формат **A5** * Цена в продаже **8,40 евро**



Формат **A5** * Цена в продаже **9,80 евро**

Три книги для поклонников мистических историй:

Людвиг Павельчик

«Рыдания усопших», №6254
396 стр., тверд. переплет
Оптовая цена **3,00 евро**

«Штурман», №6272
480 стр., тверд. переплет
Оптовая цена **4,80 евро**

«Лютый гость», №6273
560 стр., тверд. переплет
Оптовая цена **5,00 евро**

Alles nur solange Vorrat reicht



Оптовые заказы от 10 книг в любом ассортименте по предоплате: сумма стоимости книг (пересылка бесплатно)

Все цены брутто, включая НДС 5% / Alle Preise inkl. MwSt. 5% (выделяется в счете отдельно / wird in Rechnung ausgewiesen)

Bestellungen: Vela Verlag * Tel. 08671 929 85 70 * E-Mail best@vela-verlag.de
IBAN: DE 10 711 420 410 630 263 201 (указать имя и фирму заказчика)

Рожденная природой

Сегодня потребитель уже знает, что такое дикая, выловленная в естественных условиях рыба. И для многих «Камчатка» на упаковке с рыбопродукцией — это гарантия ее натуральности. Продукции под марками «Хозяин Камчатки» и «Камчатка» — добыта и произведена на Дальнем Востоке. Главный принцип — «продаем только то, что едим сами». Икра этих марок производится по традиционной рецептуре и за короткое время получила признание покупателей своими внешними и вкусовыми качествами. Приглашаем всех тех, кто еще не попробовал нашу икру, познакомиться с ней на сайте нашей компании. www.ibf-trade.de или Web-Shop: hubnet.eu



IBF Logistik und Trade GmbH
International Food Trading



IBF Logistik und Trade GmbH - Auenstraße 49, D-73079 Söben - Telefon: +49 7162 94711 0
Telefax: +49 7162 94711 291 - E-Mail: info@ibf-trade.de - www.IBF-TRADE.de

... и новое, самое лучшее для **ГУРМАНОВ**
КАМЧАТСКИЙ КРАБ - Королевский Краб
МЯСО КАМЧАТСКОГО КРАБА



IBF Logistik und Trade GmbH
International Food Trading

УТП: уникальное торговое предложение

В современных условиях рыночной экономики для многих предпринимателей уже не секрет, что для успешного бизнеса не всегда достаточно только наличия товара или услуги, потому что их могут предлагать и конкуренты. Каждый предприниматель, сознавая это или нет, занимается продвижением своего бизнеса и старается выработать наилучшую единую концепцию для своего коммерческого предложения. И тут успешных стратегий – множество, и даже «случайное везение» и «врожденный талант» – при ближайшем рассмотрении – заключает в себе определенный, заранее заложенный стратегический план.



Bild: mc3d / adobe.stock.com

Если рассмотреть любую успешную стратегию получше, до самого корня, то мы придем к выводу, что эффективное продвижение бизнеса возможно лишь после осознания всех плюсов, имеющих в распоряжении фирмы, и их умелом применении. Таким образом, успешная стратегия заключается в уникальности, неповторимости и в отличиях коммерческого предложения от других предложений на рынке. Именно эти свойства являются универсальными составляющими успеха в бизнесе и позволяют предприятию противостоять массовой насыщенности рынка, а также выделять свои товары и услуги среди обилия аналогичных предложений.

Что такое УТП?

Выработка оптимальной стратегии продвижения предприятия, товара или услуги включает в себе создание уникального торгового предложения (сокр. УТП или английский вариант: Unique Selling Proposition – USP). Впервые концепция USP была разработана Россером Ривсом (Rosser Reeves) в 1950-х годах в качестве стратегии правильного рекламирования. Поясняя свой термин, Р. Ривс указывал, что успешная реклама должна в идеале удовлетворять трем основным критериям:

- 1) Каждое рекламное объявление должно содержать конкретное предложение для потребителя: купи именно этот товар и получи именно эту специфическую выгоду.
- 2) Предложение должно быть таким, какого конкурент либо не может дать, либо просто не выдвигает. Оно должно быть уникальным. Его уникальность должна быть связана либо с уникальностью товара, либо с утверждением, которого еще не делали в данной сфере рекламы.
- 3) Предложение должно быть настолько сильным, чтобы оно могло привлечь к потреблению новых покупателей.

С течением времени изначальная концепция USP прошла значительную эволюцию, при которой понятие «уникальное торговое предложение» перестало рассматриваться лишь в плоскости рекламы, расширившись до стратегической концепции продвижения всего бизнеса, будь то продажа товаров, предоставление услуг, многосложный комплекс коммерческих предложений или построение бизнес-процессов. Осознавая свою уникальность, неповторимость и отличие предложений от того, что существует на рынке, любое предприятие получает ключевые преимущества для достижения успеха.

Когда речь идет об уникальном торговом предложении, имеется в виду не только уникальность продукта или услуги (т.е. коммерческого предложения), хотя и это занимает далеко не последнее место. Речь идет и не об оригинальном рекламном решении, хотя без него тоже трудно обойтись. Понятие уникального торгового предложения более многозначительно. Современные маркетологи связывают его с созданием эксклюзивной стимулирующей идеи, которая лежит в основе всего затеянного предприятия или конкретного продукта либо, например, рекламной кампании.



Bild: merklucht.de / stock.adobe.com

УТП сопрягается со следующими понятиями: уникальность, неповторимость, отличие, особенность, преимущество, превосходство и своеобразие.

Если выработанное УТП можно соотнести с каждым из перечисленных понятий, то оно достаточно всеобъемлюще. Вместе с тем, положительная реакция клиента на ваше УТП – это главный критерий, что оно у вас действительно есть.

В то время, как большинство методических пособий по УТП предлагают сосредоточиться на поиске преимуществ в коммерческих предложениях, мы рекомендуем разработку УТП начинать с анализа личных качеств, интересов, сильных сторон самого предпринимателя – если речь о выработке общего УТП, а также команды, работающей на предприятии, и предприятия как такового, т.е. бизнеса в том виде, в котором он находится на данном этапе своего развития. А если речь о товаре, то УТП стоит прежде всего искать в самом товаре – от идеи создания до и после его приобретения клиентом. На этом пути находится все важное, что необходимо для выработки УТП. Даже если оно будет заключаться в ценовом предложении, то скидку можно донести до покупателя, выдвигая на передний план ценность товара.

Все то, что вы умеете делать хорошо и лучше других – является вашим личным УТП. Чтобы выполнялись все необходи-

мые многосторонние задачи предприятия, подберите такой персонал, где каждый ответственный сотрудник обладает своим персональным УТП, применимом на вверенном ему участке работы. И, наконец, затем вы сможете сформу-

лизовать общее уникальное торговое предложение вашего предприятия. Со временем его можно корректировать и осознать заново, однако общая концепция УТП нужна, пожалуй, изначально и в последствии каждому бизнесу.

Почему я должен купить у вас?

Обладать определенной долей рынка, иметь круг постоянных клиентов, получать стабильную прибыль – все эти признаки успешной деятельности фирмы возможны и без УТП. И если ответ на вопрос, выделенный в подзаголовке, дается с трудом, то УТП в вашем предприятии не существует. Зачем же оно, это УТП, тогда нужно, если и так все в порядке? Необходимость в выяснении или создании своего уникального торгового предложения может возникнуть по разным причинам – в кризисной ситуации, под влиянием успехов конкурентов, ухудшением дел или при дальнейшем росте фирмы. И не редко запоздалая выработка УТП имеет большие негативные последствия. В любом случае, ответ на вопрос: «Почему я должен покупать именно у вас?» – немаловажен и в первую очередь для вас самих. Это один из тех важнейших вопросов, которые вы не услышите от клиента, но который нужно себе задавать обязательно.

По теории НЛП (нейролингвистическое программирование – технология моделирования успеха) всеми людьми движут **две противоположные «Великие истины» – Радость и Боль**. Все люди стремятся испытать как можно больше радости и по возможности избежать боли, выбирая при отсутствии альтернативы ту боль, которая сулит затем большую радость. Действия, вытекающие из этих двух основополагающих человеческих стремлений, прослеживаются повсюду и позволяют моделировать предпочтения потребителей. Специалисты выделяют 10 причин, побуждающих потребителей купить товар или воспользоваться услугой:

- 1) **Заработать денег** – купить, чтобы заработать самому (на перепродаже, для собственного производства, для поддержания бизнеса, для возможности работать или устроиться на работу).
- 2) **Сэкономить или избежать потерь денег** – купить дешевле, чем обычно, либо избежать денежного ущерба (застраховать автомобиль, купить предохранитель для электроприбора, утеплить дом, купить чернил для заправки картриджа для принтера).
- 3) **Сэкономить время** – пообедать в ресторане быстрого обслуживания, по-



Bild: Antonio Diaz / adobe.stock.com

ехать общественным транспортом (вместо того, чтобы пройти пару остановок пешком), купить полуфабрикат.

- 4) **Избежать излишних усилий** – облегчить себе жизнь, исключить рутину, избегать деятельности, приносящей мало радости (отсюда следуют желания: например, «быстро заработать много денег»).
- 5) **Избежать боли** – физического увечья, эмоциональных переживаний, стресса.
- 6) **Улучшить степень комфортности** – удобство, облегчение, приятность – главные и обязательные условия комфорта.
- 7) **Чистота и гигиена** – каждый готов в какой-то степени мириться с отсутствием чистоты и гигиены, но большинство при первой реальной возможности готовы изменить ситуацию в лучшую сторону.
- 8) **Улучшить свое самочувствие и здорье** – внутренний комфорт чрезвычайно важное качество жизни, которое сильно взаимосвязано как с моральным, духовным, так и с физическим самочувствием и здоровьем.



Bild: masterzphoto / adobe.stock.com

- 9) **Добиться признания окружающих** – общественный статус обеспечивается многими факторами: уважение сослуживцев, благосостояние, лидерство и т.д.
- 10) **Успешность в общении** – взаимоотношения с друзьями, коллегами, спутником жизни, счастье в дружбе и любви – в чем-то дополняют факторы общественного статуса, но по своей важности и специфике выделяются отдельно.

Выработка УТП

УТП вашего предприятия, товара или услуги должно отвечать одной или нескольким из перечисленных выше сфер интересов потребителей. При этом, расставляя акценты между основополагающими состоянием радости и боли, УТП нужно ориентировать в конструктивном ключе – на результат, получаемый от решения проблемы. Например, в перспективной сегодня сфере услуг – медицинский туризм в Германию – подобным ориентиром служит **не избавление от болезни, а приобретение здоровья**. Поэтому акцент делается, к примеру, не на утверждении – «Мы вылечим ваши болезни!», а на желаемом результате – «Мы вернем здоровье!» Ведь в конечном итоге потребителя – медицинского туриста – в данной услуге интересует в большей степени собственное здоровье, а не болезнь. И за этим стоят многие качества его личной жизни, которые оправдывают его стремление излечиться от болезни: хорошее самочувствие, жизненный комфорт, статус здорового, энергичного и уважаемого человека и пр. Наряду с десятком причин что-то купить вообще, существует 7 возможных причин купить именно у вас: эксклюзивность, доверие, лидерство, престижность, преимущества, удобство и эмоции. Подбирайте подходящее и воплощайте в жизнь!

Денис Розанов
окончание на стр. 30

Александр Фикс (Alexander, Pforzheim): «Мой магазин – это живой организм!»

Позвонив Александру Фиксу, хозяину небольшого русского магазина «Александр» в г. Пфорцхайме, с предложением об интервью, я в ответ услышал: «Магазин настолько мал (торговый зал 70 кв. м плюс склад 10), что едва ли он вас заинтересует». Но затем мне, кажется, удалось убедить своего собеседника в обратном. Действительно, нашему журналу и его читателям интересны магазины любого масштаба и любой специализации... Итак, предлагаю читателям диалог с Александром Фиксом, чей магазин в центре Пфорцхайма насчитывает без малого четверть столетия успешной работы.

Среди покупателей всё больше молодёжи

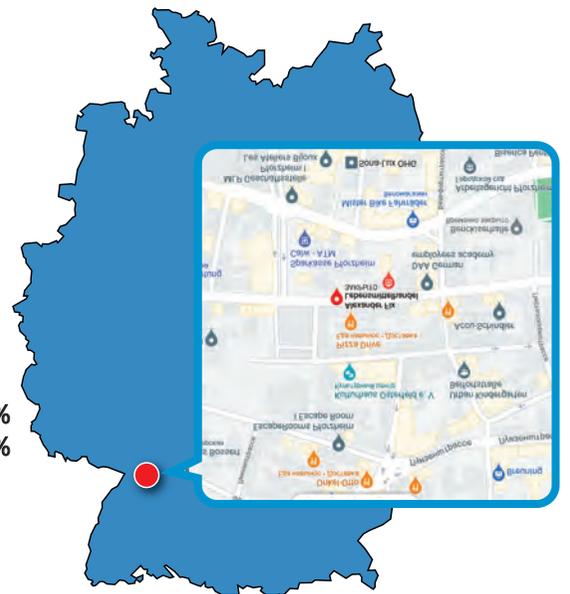
– В нашем городе когда-то торговали десять русских магазинов, и хозяева ни одного из них не жаловались на отсутствие покупателей, – начинает свой рассказ Александр. – Если обратиться к хронологии, то мой магазин оказался третьим в городе. Через несколько месяцев буду отмечать 25 лет его работы! Нынче наш город насчитывает пять магазинов нашего профиля – 2 крупных сетевых и три небольших частных. Да, кстати, помните, вы недавно брали интервью у Галины, хозяйки магазина «Галинка» в нашем городе?

– Да не так уж и недавно, в 2015м...

– Так вот, я сегодня утром разговаривал с Галиной, сказал, что жду вас для интервью. И она попросила передать вам привет. Мы, владельцы частных русских магазинов города, часто общаемся друг с другом как с коллегами, как с хорошими знакомыми. Иногда даже товар заказываем друг для друга.

– Крупные магазины являются практически супермаркетами, в них можно купить «всё»! А вот у вас...

– ...а у меня можно купить почти всё! Кроме, пожалуй, свежего мяса и овощей с фруктами. По заказам я даже свежей рыбой торгую. Просто в каждой группе товаров у меня разнообразия поменьше, ну и что? Да, колбасы у меня не 200 сортов, а 20, но зато эти сорта самые популярные, от фирмы Lackmann; сыра не 15-20, а 3-4; вина не сотни разновидностей, а 7, самых «ходких»; водки не 150, а 10. Гречки заказываю 3 сорта, шпротов тоже 3, и мои клиенты довольны. Как видите, на стеллажах магазина нашлось место практически для всех товарных групп среднего русского магазина. Торговую и промышленными товарами, например, хрусталём (он, правда, продаётся не так уж активно: капризная мода теперь не считает его «своим»). А вот фаянсовая посуда – она, как говорят, нынче «в тренде», продаётся неплохо, особенно пиалы с восточными мотивами. Книжки, как и везде, «идут» слабовато, но дет-



ские книжки, всевозможные полезные советы по кулинарии, медицине и т.д. известным спросом пользуются. Неплохо продаётся ювелирная группа – изделия из золота и серебра, причём первые популярнее, чем вторые; «ювелирку» в основном продаю по каталогам. Спрашиваете про картины? Да, прежде они очень активно раскупались, особенно авторские работы. Сейчас картины практически не берут; те, что вы видите на стенах, – это «остатки былой роскоши», они просто украшают торговый зал магазина. Если прикинуть, то получится, что в магазине примерно пятьсот позиций товаров постоянно в продаже. Активно разбираются бесплатные рекламно-информационные газеты, например, «Кругозор».

– Кто поставляет вам товар?

– Поставщиков у меня немного, зато надёжные, проверенные временем. Я уже назвал Lackmann, ещё Monolith Süd, ULAN, Bender, OLYMP, Unkuri.

– О ваших покупателях, пожалуйста...

– Процентом 80 – это русскоговорящий контингент, 20% – все остальные – местные немцы, румыны, болгары... Что берут? Русскоязычные, понятно, покупают всё, коренные немцы осторожничают, берут новое для себя на пробу, потом уже приходят за этим постоянно. Многие рекомендуют мой магазин своим знакомым, друзьям, родне. «Сарафанное радио» – вот какой рекламой я пользуюсь. Кстати, о радио. В магазине, как правило, звучит негромкая музыка – записи русских и немецких популярных песен: под народные мелодии, звучащие из динамиков музцентра, и про-



Подарочный ассортимент в витрине магазина

даётся, и покупается как-то веселее. Немцы охотно покупают спиртные напитки, подарки и другое. Меня очень радует, что среди покупателей появляется всё больше молодёжи. Приходят в магазин за русскими продуктами и напитками и люди в возрасте, и их дети, а со временем – и внуки. Значит, этому бизнесу – «русской» торговле – жить и жить!

– Планируете свой оборот и выручку заранее?

– А зачем? Уже лет десять оборот по месяцам у меня примерно постоянный. А вот внутри каждого месяца наблюдается такая картина: в начале месяца – покупателей побольше, да и берут они больше. А вот к концу месяца спрос заметно падает, и ясно почему. Годовой сезонности спроса я не наблюдаю, тоже понятно почему: не торгую сезонным товаром – зеленью, овощами, фруктами.

– Какую «накрутку» розничных цен по отношению к оптовым делаете?

– Знаете, по-разному. Мало того, иногда эта величина меняется с течением времени. Напишите так: в среднем от 30 до 50 процентов.

Когда работа в радость...

– Александр, вы один работаете?

– Да, в основном управляюсь один: торгую, товар принимаю и расставляю его. Иногда заглядывает в магазин моя жена Ирина, помогает мне.

– Ваш магазин расположен в центре Пфорцхайма. Это хорошо или плохо?

– Это не слишком хорошо. Центр нашего города – это не спальный район, и также не русскоязычный. Зато рядом остановка автобусов, но при этом нет места для собственной автостоянки. Многие постоянные покупатели приезжают в магазин из других районов, хотя в Пфорцхайме, как говорилось, русских магазинов достаточно. Но в центре города мой магазин – единственный. Ко мне приезжают и приходят, в частности, за популярными у покупателей лакманскими продуктами; кроме того, я торгую элитным французским коньяком. Покупателям очень нравится также сушёная вобла из моего ассортимента; говорят, в других магазинах она не столь вкусна: они потребители, им виднее. Ещё, говорят, в моём магазине царит тёплая, дружественная атмосфера. В самом деле, за столько лет я изучил практически весь свой постоянный покупательский контингент, со мною многие делятся своими радостями и



Александр Фикс, хозяин магазина «Alexander»



В магазине нашлось место и подаркам!



В торговом зале



Уголок магазина



Магазин «Alexander» в Pforzheim



Разнообразие на небольшой площади

проблемами, иногда приходят просто поговорить «за жизнь», а попутно, возможно, что-нибудь да купят. Со многими постоянными я обменялся номерами телефонов, перезваниваемся, это тоже располагает нас друг к другу.

Постоянная покупательница Элла в ответ на мой вопрос: «Чем вам нравится магазин «Александр»?» высказалась кратко, но весомо: «В этот магазин зайдёшь – будто на Родине побывал. На родном языке поговоришь, продуктов, знакомых с детства по «прошлой» жизни, накупишь, с хорошим, душевным человеком – нашим Сашей – побеседуешь. Как здесь может не понравиться?!»

– Александр, как вы пришли в русский торговый бизнес?

– Начнём с того, что торговля никогда не была мне чужда. Перехал я в Германию ещё в далёком 1992 г. с дипломами о получении торгового и экономического образования. В родном Бишкеке (Киргизия) успел несколько лет поруководить магазином хозтоваров. По приезде сюда около года проработал в магазине напитков. Узнал, что освобождается вот это помещение, поспешил «застолбить» место. Открыл здесь русский магазин «Кристалл», затем решил переименовать его в свою честь (улыбается). «Раскручивался» магазин примерно полгода. Постоянных покупателей не считал, но думаю, что сотня наберётся, даже поболее того. Пожилым друзьям магазина я выдал карты постоянного клиента (не всем, а тем, кто захотел получить эти карты). Её владелец при покупке на 10 и более евро получает скидку 1 евро, это выгодно нам обоим.

– Вы сторонник постоянства в торговом зале?



Пресса, книжки для детей, игрушки

– Это как посмотреть. Расположения оборудования в торговом зале не меняю. Раскладка товарных групп в зале, конечно, постоянная. Но я периодически обновляю ассортимент, тогда, естественно, «старому» товару приходится потесниться. А порой новинки и вовсе вытесняют «ветеранов». Магазин «Александр» – это настоящий организм, он живёт и дышит!

Постоянный клиент Вольдемар: «Я многое здесь покупаю, несмотря на то, что магазин вроде как невелик. Беру и привычные мне продукты, и новинки, которые здесь появляются нередко. Меня привлекают качество, свежесть и выбор товаров, достаточно обширный, а также обходительность и дружелюбие Александра, градус души которого высок».

– Александр, вижу, работа вам нравится, у вас глаза горят...

– Да, вы верно подметили. Главное в этой работе для меня – приносить радость гостям магазина, а тем самым и себе. Мне нравится общаться с людьми. Моя работа, моя профессия достав-

ляют мне удовольствие. Наверное, именно поэтому я иду на работу как на праздник.

– Надо полагать, планы, которые вы ставили перед собой, задумав открыть русский магазин, осуществились?

– И осуществились, и продолжают осуществляться. Всё же моя мечта перебраться в помещение раза в два больше ныне занимаемого, скорее всего, останется только мечтой. Четверть века назад, когда я открывал магазин, в городе было очень сложно с помещениями, пригодными под размещение магазина; я был счастлив, что смог арендовать вот это. Теперь найти подходящее помещение полегче, но оно будет или слишком велико, или же окажется далеко отсюда. Помещение площадью больше 130-140 «квадратов» оказалось бы для меня великоватым. Кроме того, я расставаться с этим местом, с этим районом никак не хочу: меня здесь знают, и я многих знаю. Короче, место это для меня, как говорится, «нагретое»...

– Спасибо, что нашли время для интервью. Удачной торговли!

– Для хорошего дела время всегда найдётся. Я очень уважаю «Торговый центр» и его авторов. Советую вам до вокзала пешком прогуляться, центром города полюбуется. Хорошего пути домой!

Провёл интервью и сфотографировал магазин Георгий БОРИСОВ



Александр с постоянным клиентом Вольдемаром

МАТЕРИАЛЫ ПО ТЕМЕ:



Статья со ссылками на информацию по данной теме также публикуется в блоге на сайте журнала

www.optovik24.de



seit 1992

**ПРОДУКТЫ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА
ОТ ПОЛЬСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

Онлайн

Производственно-торговому предприятию LUBMAX более 25 лет

Мы специализируемся на поставках овощей, фруктов и других продуктов питания из Польши на рынок Германии.



PPH Lubmax Sp. z o.o.

Tomaszowice 26A

21-008 Tomaszowice, POLEN

Telefon: **+48 690 604 053**

+48 500 469 666



Internet: **www.lubmax.eu**

E-mail: **lubmax@op.pl**

info.lubmax@gmail.com

В нашем ассортименте более 500 наименований товаров:

- Овощи
- Фрукты
- Соления по-домашнему
- Молочные продукты
- Яйца куриные и перепелиные
- Каши и макароны
- Мясные изделия SOKOLOW
- Мясные и рыбные консервы
- Готовые блюда
- Соки, напитки и сиропы
- Консервированные овощи
- Соусы и приправы

Приглашаем продуктовые магазины и оптовые базы к сотрудничеству!



**Мясные деликатесы -
вкуснее не бывает!**

**Fleisch & Wurstwaren GmbH,
Leo Keller**

**Gewerbering 17
D-49681 Garrel**

Tel.: **+49(0)441 9602415**

Fax: **+49(0)441 9602417**

eMail: **keller-wurst@gmx.de**

www.keller-wurst.de

Brjuschina heiss geräuchert "Keller"

ca. 300 g / 1,2 kg verp./ lose



Wurst Altajsckaja "Keller"

ca. 500g verp./ lose



Wurst Omichka "Keller"

ca. 500 g verp./ lose



Wurst Doktorsckaja "Keller"

ca. 600 g / ca. 1,8 kg verp./ lose



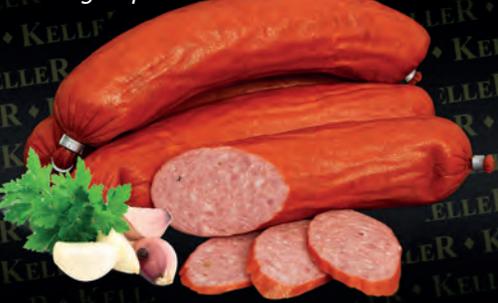
Wurst Omsckaja "Keller"

ca. 450 g / ca. 900 g verp./ lose



Wurst Ot Testja mit Knoblauch "Keller"

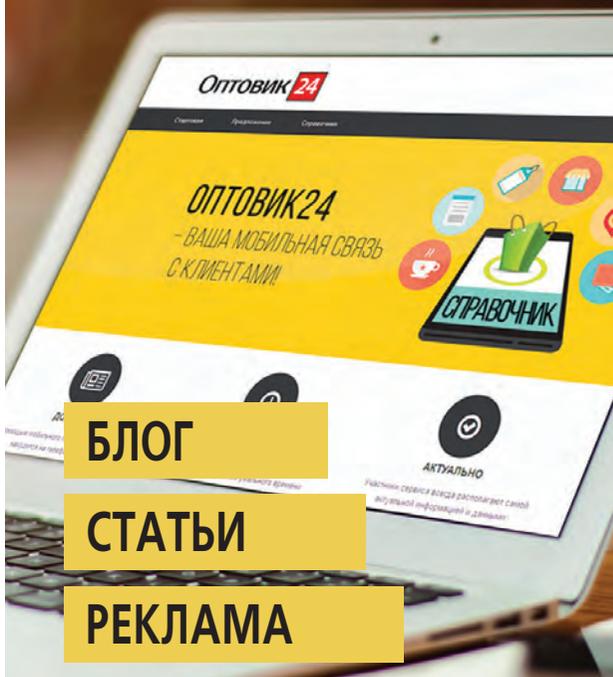
ca. 600g verp./ lose



САЙТ ЖУРНАЛА
«ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР»
www.optovik24.de
(также в мобильной версии)



Лучшие предложения на рынке!
Поставщики, которые
заслуживают ваше доверие!



БЛОГ

СТАТЬИ

РЕКЛАМА

СПРАВОЧНИК

АРХИВ ЖУРНАЛА

Интернет-портал www.optovik24.de
также в мобильной версии
для просмотра на смартфоне, iPhone
E-Mail: optovik@vela-verlag.de

ЕСТЬ ИДЕЯ! | EINE IDEE!

Уникальная особенность товара

Ольга ВАСИЛЬЕВА

Каждый товар по-своему уникален, т.е. обладает своей, только этому товару присущей уникальной особенностью, которая отличает его от подобных, которые, в свою очередь, имеют свои особенности. Задача торгового предприятия – и, в первую очередь, продавца знать уникальные особенности всех товаров, которые предлагаются в ассортименте магазина, расположить товары на полках с учетом их уникальных свойств и грамотно преподнести эти товары покупателю. Соответственно, большое значение приобретают три фактора: знание товаров, правильное расположение товаров в торговом зале и умение общаться с покупателями.

Даже самое лучшее знание товара и его прекрасное расположение на полке ничего не даст, если продавец не способен построить диалог с покупателем. Ведь если не задавать вопросов, не попытаться выяснить точнее, что нужно покупателю, то продавец ничего не сможет рассказать о тех уникальных свойствах товара, которые важны для покупателя. Предположим, покупатель пришел в магазин, чтобы приобрести хорошее вино. Продавец начинает ему демонстрировать вина в самом низком ценовом сегменте, предположив, что для покупателя главным критерием покупки является цена. В результате разочарованный посетитель отправится искать хорошего совета в другом магазине.

Поэтому обязательное требование к продавцам выглядит следующим образом: строить общение с покупателем в виде диалога и не составлять себе заранее никаких (!) мнений о посетителях магазина, например, исходя из впечатления, которое сложилось по внешнему виду клиента. Продавец всегда должен быть готов к любым продажам: дорогого или недорогого вина, либо другого товара в любой ценовой категории, исходя из пожеланий клиента. Нужно учитывать, что покупатель не всегда знает точно, что он собственно собирается приобрести, какие качества товара ему действительно важны, и очень редко обладает той информацией, которая известна о

достоинствах товара опытному специалисту. Необходимо лишь с наибольшей точностью – при помощи наводящих вопросов – выявить, что важно для покупателя, что стоит за желанием купить этот товар, что нужно учесть в подборе оптимального варианта.

В маркетинге получил большое распространение пример с покупкой дрели: если раскрутить цепочку побуждений покупателя, которому понадобилась дрель, то выяснится, что за всем стоит не желание просверлить в стене дырку и повесить картину, а желание сделать свое жилище уютнее и комфортнее. Так и в примере с покупкой вина: для чего оно покупается? Опытный продавец может получить дополнительную информацию от покупателя, поставив его перед выбором: «Для пикника я рекомендую вам вот это вино, под шашлык – хорошо подойдет вот это, а как подарок к знаменательной дате могу порекомендовать вам вот это вино». При этом покупателю не задается прямой вопрос «А что за повод?» В ответ на предложение выбора покупатель расскажет продавцу, зачем и какое вино ему понадобилось, и сам начнет активно участвовать в диалоге.

Некоторые правила общения продавца с покупателем:

1. Обязательное требование к речи продавца: общение с покупателем должно строиться в виде диалога.
2. Чтобы продать товар, надо разговаривать покупателя.
3. Рассказывая о товаре, нужно думать о покупателе.
4. Если можно угадать, не нужно спрашивать, а предлагать на выбор.
5. Экономьте время, как можно скорее – от слов к делу.
6. Чем больше хочется убедить, тем менее навязчивым нужно быть.
7. Ни одно возражение покупателя не должно остаться без ответа.
8. Покупатель всегда прав в своем суждении, но он не все заметил, не все учел – его нужно информировать.
9. Если покупатель сомневается, значит, вы не сумели подобрать для него товар с важными для него уникальными свойствами.
10. Не имейте привычку каким-то образом судить о покупателе, оставьте привычку создавать предубеждения, оставайтесь открытым для нового.

Ost-west REISEN  *Международная ассоциация авиаперевозок*
 *Deutsche Bahn AG*

Приглашаем к сотрудничеству РУССКИЕ МАГАЗИНЫ!
 Продажа авиа, автобусных, железнодорожных и билетов на паромы.
 Визы в страны СНГ. Семейный отдых в:

ИСПАНИИ, ИТАЛИИ, ХОРВАТИИ, БОЛГАРИИ, ТУРЦИИ, ГРЕЦИИ

Ost-West Reisen GmbH Auf der Höhe 24 Tel.: 0203/318 68 11
 WWW.OLYMP.OTRUSK24.DE 47059 Duisburg Tel.: 0203/318 68 19
 E-mail: olymp@ost-prospekt.de Fax: 0203/318 68 14

Мантоварки
 Мангалы и шампура
 Казаны и чугунки
 Упаковочные материалы
 Хозяйственные товары
 Парфюмерия и косметика
 Товары домашнего обихода
 Товары подарочного ассортимента



Tel.: 0781-9708926, 0176-64840175 Fax.: 0781-9246529
 Eckenerstr. 5, 77652 Offenburg
www.mantowarka.de

LOGOS
 Werbeagentur

ДИЗАЙН и ВЕРСТКА ✓ газеты
 периодических изданий ✓ журналы
 ✓ каталоги

Karlsbader Str. 12 · 40625 Düsseldorf · T. 0211-249 55 11
 kw@logos-werbung.de · www.logos-werbeagentur.de

Gross und Einzelhandel · Export-Import

Firma Novikov

Косметика · Парфюмерия · Текстиль
 • *Хозяйственные товары*

Am Zollstock 9 · 61381 Friedrichsdorf
 Tel.: 06172-985556 · 06172-898457
 Fax: 06172-898290 · Handy: 0179 218 68 21 · 0617 238 94 35
 E-Mail: alnovikov@gmx.de

СВЕЖИЙ ОСЕТР
 www.msexpress.be

 *а также деликатесы:*
 - балык из осётра
 - классическое филе осётра
 холодного и горячего копчения

Доставка до 3-х раз в неделю
+32 486 299 077 (WhatsApp / Viber)

Нужно быстро создать или продвинуть сайт?

Дизайн вебсайтов любой категории
 Тексты для сайтов и рекламы
 Создание интернет-магазинов
 Продвижение вашей страницы
 Интернет-маркетинг
 Графика и печать

EXPERT-WEBDESIGN.DE

ЦЕНТР ПЕЛАГЕИ МОРОЗОВСКОЙ

9-ти званной целительницы ясновидящей Ведущий специалист общества магов

ГАДАЮ что есть, что было, что будет
СНИМАЮ все виды порч, сглаз, испуг,
 проклятие, безбрачие, приворот, вдвойню долю
ПОМОГУ соединиться двум любящим сердцам,
 сохранить любовь и создать крепкую семью.



опыт работы более 40 лет
 Целительство, Магия, Ясновидение, Гадание

ПОСТАВЛЮ защиту, в бизнесе-на успех.
 Привлечение счастья и успеха, в сфере жизни.
ОТКРОЮ все жизненноважные каналы:
 любовь, здоровье, деньги, работа, удача.
ЛЕЧЕНИЕ даю установку на исцеление.
 Помогу избавиться от алкогольной
 и наркотической зависимостей.

www.pelageja.de Postfach 1225 04 443 - 64 55 90
 49408 Dinklage 0179 - 555 81 67

• КОРОТКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ •

LKW-Fahrer с большим опытом работы. Организация и доставка грузов, переезд по Европе (EC). Mob. 0152 55 36 36 97

Купон для кратких объявлений - стр. 46 или по E-Mail: werbung@vela-verlag.de

Платные объявления принимаются по электронной почте без заполнения купона, укажите адрес для счета.

КОРОТКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ принимаются также без купона по Email: werbung@vela-verlag.de
 Fax: 08671 929 85 71

Ваша мобильная связь с поставщиками!

ОПТОВИК 24

www.optovik24.de

Реклама товаров и услуг
 Справочник оптовых фирм
 Новости и объявления

Подробная информация:
 по тел.: 08671 929 85 72
 E-Mail: info@vela-verlag.de

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ
 тел.: 086 71 929 85 72
a.fomina@vela-verlag.de

PressaRu.EU

БЕСПЛАТНАЯ БИБЛИОТЕКА
 Газеты и журналы Европы
 более 4000 номеров

Здесь каждый найдет, что почитать!

Также архив - 

РЕКЛАМА
 в газетах и журналах, на TV, в интернете

Внимание всех русских магазинов в Германии!
«Оптовый справочник 2019»*

Укажите Ваши полные данные и отправьте заказ по почте, по факсу или на наш E-Mail

да, я хочу получить «Оптовый справочник» **бесплатно** по E-Mail (PDF-Datei)
 да, я заказываю «Оптовый справочник» в печатном варианте по цене **6,50 евро**
 (в стоимость уже входит пересылка и MwSt. 7%) * Версия: апрель 2019 г.

Название магазина | Firma:

Владелец/Inhaber | Name, Vorname:

Tel.:

Mobil:

Fax:

электронная почта | E-Mail:

Strasse:

PLZ / Ort:

Меня также интересуют дальнейшие новости и предложения, сообщаемые по почте, по телефону и электронной почте. Я могу в любое время отказаться от этого дополнительного сервиса (ненужное зачеркнуть).
 Ich gebe mein Einverständnis zu weiteren wichtigen Nachrichten und Angeboten, die elektronisch oder telefonisch übermittelt werden. Der Nutzung meiner Daten kann ich jederzeit widersprechen (falls nicht gewünscht - streichen).

Bestellungen: 086719298570, Telefax: 086719298571, best@vela-verlag.de



САРЕПТА
1810



Масло горчиЧное
ВИТАМИНЫ ЛЕТА!



РыЖиКовое масло



Direkt Import / Verkauf
Tel.: + 49 (0) 176 620 81 180
WWW.GEOWEIN.EU

SIBERIA GROUP

ULAN GmbH

Tel.: +49 (0)72 56 - 92 59 20

Leis GmbH

Tel.: +49 (0) 531 - 23 76 90

SLCO GmbH & Co. KG

Tel.: +49 (0) 92 03 - 97 38 00

Цены на семечки и подсолнечное масло могут взлететь на 20%

Цены на семечки и подсолнечное масло в России могут вырасти на 20% из-за неурожая подсолнечника, сообщил РБК со ссылкой «СовЭкон». Отмечается, что в 2020 году сбор культуры сократится на 23%, до 11,8 млн тонн год к году, это станет самым низким показателем с 2017 года, когда было собрано 10,5 миллиона тонн. На этом фоне средняя цена на российском рынке на подсолнечник по итогам прошлой недели составила 22 575 руб. за 1 т (без НДС) и в недалекой перспективе может вырасти еще на 20%. Причиной неурожая эксперты называют засушливую погоду в южных регионах. // rbc.ru

Какие магазины были самыми востребованными этим летом в России

Согласно статистике СДМ-Банка, основная статья расходов у россиян – это покупка продуктов питания. Ежегодно россияне тратят на еду треть своего бюджета. Однако лето 2020 года побilo все рекорды. Так, по данным банка, в течение трех летних месяцев доля расходов по данной категории выросла до 38%, по сравнению с 30% в прошлом году. Восходящий тренд также подтверждает исследование независимого холдинга «Ромир», согласно которому Food Index по всей стране за аналогичный период 2019 года составил 31,9%, а в 2020 году он поднялся до рекордных 46%. Очевидно, что максимальные обороты были у сетевых продуктовых гипермаркетов, однако и в плюсе оказались и магазины шаговой доступности. Так, средний чек в магазинах «у дома» по итогам летних месяцев составил 830 рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года сумма выросла на 41% (585 рублей). // new-retail.ru

Walmart запустил беспилотную доставку с помощью дронов



Американский ритейлер Walmart вслед за Amazon объявил о запуске в тестовом режиме беспилотной доставки товаров из своих магазинов с помощью дронов, говорится в сообщении пресс-службы компании. Тестирование технологии стартовало в среду в Фейетвилле (штат Северная Каролина) с использованием дронов производства израильского стартапа Flytrex, которые достав-

ляют покупателям отдельные продукты и предметы домашнего обихода из ближайших магазинов Walmart. Благодаря внедрению этого сервиса компания рассчитывает значительно сократить сроки поставки. // retailer.ru

Почти половина россиян впервые попробовала доставку продуктов

Согласно результатам опроса, проведенного «Райффайзенбанком», порядка 44% россиян в период пандемии COVID-19 впервые заказали продукты из магазинов на дом. В опросе приняли участие 1500 жителей крупных городов России. «Режим самоизоляции подтолкнул россиян к тому, чтобы попробовать ранее привычные услуги в цифровом режиме. Так, половина опрошенных заменили походы в рестораны на доставку готовой еды (50%), впервые заказали домой продукты из супермаркета (44%) и посмотрели фильм в онлайн-кинотеатре (46%)», – говорится в исследовании банка. Большинство опрошенных положительно восприняли такой опыт. 55% респондентов продолжают пользоваться цифровыми сервисами и после пандемии коронавируса. А 25% опрошенных готовы вновь обращаться к цифровым услугам только в том случае, если они не превысят стоимость офлайн-услуг. // retail.ru

Facebook представил раздел, посвященный онлайн-торговле



Американская Facebook представила новый раздел для онлайн-покупок, который будет функционировать на базе одноименной соцсети. Руководство компании рассчитывает, что инструмент упростит торговлю как для клиентов, так и для владельцев интернет-магазинов. Напомним, весной этого года Facebook ввела функцию, которая позволяет предпринимателям создавать онлайн-магазины непосредственно на базе социальной сети. На такой шаг в компании пошли, руководствуясь резко возросшим спросом на торговлю в бесконтактном режиме на фоне пандемии нового коронавируса. Теперь нужный магазин не придется искать вручную – все они будут собраны в тематические группы в разделе Facebook Shop. На первых порах функция будет доступна лишь пользователям, находящимся на территории США. // TACC

Lachsforellen und Forellenkaviar

direkt vom Produzenten

• hohe Produktqualität • täglich frisch

Lachsforellen

Die frischen Lachsforellen vermarkten wir in unseren 2 Saisons einmal im November und Dezember, sowie im Januar und Februar. In diesen Zeiten sind die Forellen in folgenden Standard Sortierungen erhältlich:



- 1,0 - 1,5 kg
- 1,5 - 2,0 kg
- 2,0 - 2,5 kg
- 2,5 - 3,0 kg

Tiefgefrorene werden je nach Verfügbarkeit über das Gesamte Jahr Angeboten

Weichschaliger Forellenkaviar

Wir bieten weichschaligen Forellenkaviar frisch vom November bis Dezember jeden Jahres an. Auf Wunsch bieten wir auch TK Kaviar in dieser Qualität an. Standard Verpackungen sind:



- 5,00 kg Eimer
- 1,00 kg Schale
- 0,50 kg Schale
- 0,25 kg Schale

sowie 4 X 250 gr. Schale



Heidefisch GmbH

Meinholz 1

29649 Wietzendorf

Tel.: 05196 764

info@heidefisch.de

www.heidefisch.de

Dieses Jahr fangen wir am 25. November 2020 an zu produzieren und enden am 18.12.2020



GAUSHandels GmbH
Lebensmittel Großhandel

Zentrale 02371 / 92 00 426
Fax. 02371 / 92 00 429
E-Mail. info@gaussat.de
www.gaushandel.com



В нашем ассортименте более 1500 наименований товаров:
Телефон: 02371 92 00 426

- Овощи и Фрукты
- Молочные продукты
- Колбасные изделия
- Готовые блюда
- Мясные и рыбные консервы
- Соки, напитки и сиропы
- Водка, ликёры и пиво
- Консервированные овощи
- Соусы и приправы
- Каши и макароны

GausHandels GmbH • 58636 Iserlohn • Corunnastr. 48

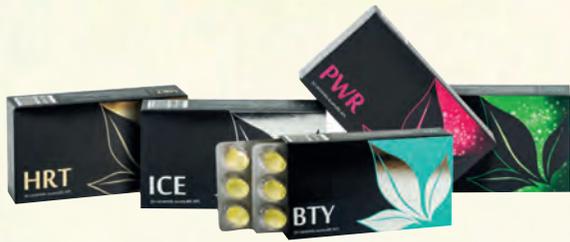


Alles aus einer Hand www.GausHandel.com



БИЗНЕС под ключ

APL



Продукты, приносящие здоровье, красоту и удовольствие!

Аккумулятивные драже APLGO – продукты последнего поколения, изготавливаемые по инновационной технологии Асумиллит SA. Уникальная технология позволяет добиться максимальной концентрации необходимых витаминов, облекая их в форму небольшого драже APLGO. Вы можете принимать ценный витаминный комплекс в любое время и в любом месте.

Никаких таблеток, капсул, стаканов, жидкостей для разбавления порошка. Драже не вызывают побочных эффектов и привыкания. Исключена их передозировка. Уникальные продукты от APL – это оптимально подобранные комплексы на основе экстрактов лекарственных растений, фруктов, ягод. Чтобы наполниться жизненной энергией, улучшить состояние здоровья, сохранить красоту, стать моложе, просто насладитесь вкусом драже APLGO.

Станьте сотрудником компании, ваши выгоды очевидны:

- Вам не нужно закупать товар для перепродажи: вы направляете своего клиента в Online Shop компании, где им производится покупка выбранного товара.
- Оплату производит сам покупатель.
- Товар доставляется ему почтовой службой.
- Вашу долю заработка вам переводят на личный счет в вашем Back Office каждые семь дней.

Компания APLGO постоянно расширяет ассортимент товаров и является благодарной в сфере оплаты и вознаграждений за сотрудничество, что проверено за три года совместной работы.

Приглашаем вас в новый бизнес!

Контакты для информации:

Alexander Ruhl • +49 177 68 26 110

eMail: ruhl-a@t-online.de

www.APLGO.com • ID: 638300

НАВИГАТОР | NAVIGATOR

Выставки 2020 - 2021

НОЯБРЬ - ДЕКАБРЬ - 2020

03.11-05.11.2020

WorldFood Ukraine - Internationale Fachmesse für Lebensmittel, Getränke, Verarbeitung, Technologien, Ingredienzen & Verpackung. Kiew, Ukraine (Украина)
<http://www.worldfood.com.ua>

04.11-06.11.2020

FoodExpo Kazakhstan - Internationale Fachmesse für die Lebensmittelindustrie. Almaty, Kasachstan (Казахстан)
www.foodexpo.kz/ru/

04.11-07.11.2020

Interfood & Drink - Internationale Fachmesse für die Lebensmittelindustrie. Sofia, Bulgarien (Болгария)
www.food-exhibitions.bg/index.php/bg/inter-food

11.11-15.11.2020

Fashion & Style. Autumn. Kasan, Russische Föderation (Казань, Россия)

17.11-19.11.2020

PETERFOOD - Internationale Fachmesse für Lebensmittel und Lebensmitteltechnik. St. Petersburg, Russische Föderation (Ст.-Петербург, Россия)
www.peterfood.ru

18.11-20.11.2020

Interfood Siberia - Internationale Fachmesse für Lebensmittel, Getränke und Technologien für Lebensmittelindustrie. Nowosibirsk, Russische Föderation (Новосибирск, Россия)

30.11-02.12.2020

AGRO FOOD DRINK TECH Expo Georgia - Internationale Messe für Nahrungsmittel und Getränke und Equipment für die Nahrungsmittelherstellung. Tiflis, Georgien (Грузия)

01.12-03.12.2020

Fresh Business Expo Ukraine - International Exhibition for the Fresh Produce Industry in Ukraine and other CIS Countries. Kiew, Ukraine (Украина)

04.12-13.12.2020

Christmas Market. Brünn, Tschechien
<https://www.bw.cz/en/christmas-market/>

ЯНВАРЬ - ФЕВРАЛЬ - 2021

20.01-21.01.2021 (18-22.01 digital)

IGW Professional
- nur für Fachbesucher
Internationale Grüne Woche Berlin - Ausstellung für Ernährung, Landwirtschaft und Gartenbau. Berlin, BRD
www.gruenewoche.de

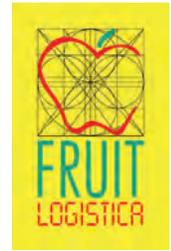
31.01-03.02.2021

ISM - Die weltweit größte Messe für Süßwaren und Snacks. Köln, BRD
<https://www.ism-cologne.de/>



03.02-05.02.2021

FRUIT LOGISTICA - Internationale Messe für Früchte- und Gemüsemarketing. Berlin, BRD
www.fruitlogistica.de



03.02-07.02.2021

JUNWEX St. Petersburg - Internationale Forum für Schmuck. St. Petersburg, Russische Föderation (Россия)

08.02-12.02.2021

PRODEXPO - Internationale Fachausstellung für Nahrungsmittel und Rohstoffe und deren Produktion. Moskau, Russische Föderation (Россия)

<https://www.prod-expo.ru>

27.02-01.03 /

04.09-06.09.2021

CADEAUX Leipzig (Frühjahr) - Fachmesse für Geschenk- und Wohntrends. Leipzig, BRD



МАРТ - МАЙ - 2021

10.03.-14.03.2021

ITB Berlin - The World's Leading Travel Trade Show®. Berlin, BRD



12.03.-16.03.2021

INTERNORGA - Internationale Fachmesse für Hotellerie, Gastronomie, Bäckereien und Konditoreien. Hamburg, BRD

21.03.-23.03.2021

ProWein - Internationale Fachmesse Weine und Spirituosen. Düsseldorf, BRD

17.04.-20.04.2021

Ambiente - Internationale Leitmesse für Konsumgüter. Frankfurt am Main, BRD

17.04.-20.04.2021

Christmasworld - Internationale Leitmesse für saisonale Dekoration und Festschmuck. Frankfurt am Main, BRD

04.05.-07.05.2021

Heimtextil - Internationale Fachmesse für Wohn- und Objekttextilien. Frankfurt am Main, BRD

20.05.-22.05.2021

DOMOTEX - The World of Flooring. Hannover, BRD

22.05.-23.05.2021

Russischer Jahrmarkt - Russische Jarmarka. Bad Salzungen, BRD
www.jarmarka.de



27.05.-30.05.2021

Leipziger Buchmesse / Lesefest Leipzig liest - Leipzig Book Fair / reading festival 'Leipzig liest'. Leipzig, BRD

Stand / положение на 25.09.2020
Quelle: auma.de, worldexpo.pro, exponet.ru



ИННОВАЦИЯ

икра Стольная

Впечатляюще похожа на натуральную икру. Такой же икорный вкус и рыбный аромат, те же сочные лопающиеся икринки!

Приготовлена на основе рыбного бульона из лососевых рыб и морских водорослей.



Икра лососевая имитация, 230 г



Икра лососевая имитация, 110 г



Икра осетровая имитация, 230 г



Икра осетровая имитация, 110 г



Представительство в Германии
PET-FISH GmbH
Am Lunedeich 76
27572 Bremerhaven
Tel.: +49-471-14289187
info@pet-fisch.com

Для розничной продажи обращаться к:
- SIBERIA GROUP (Ulan GmbH, Leis GmbH, SLCO GmbH & Co. KG)
- Leon GmbH

Новогодний маркетинг – повысить продажи в реале и онлайн

Дорогие читатели! Дни становятся короче, температура падает и во всех больших магазинах уже можно купить любимые рождественские сладости? Самое время задуматься о том, как использовать предновогодний период для увеличения продаж. Как подготовиться к Новому году и выгодно отличиться от конкурентов, которые не дремлют и разрабатывают планы по привлечению клиентов? Ответ на эти вопросы вы найдете в этой статье.

Когда же начать предпраздничную маркетинговую кампанию? Настолько рано, насколько это возможно. А если быть точнее, запланируйте начало кампании на конец октября - начало ноября. Следовательно, к этой дате у вас уже должно быть все под рукой: баннеры, флайеры, подарки и т.д.

Как специалист по маркетингу и дизайну я могу предложить вам помощь по реализации следующих направлений.

Графика и печать

Оформление магазина/офиса: Позаботьтесь об общем украшении при помощи оригинальных гирлянд, плакатов и транспарантов. На период акции хорошая идея – это временная смена логотипа: замена цветовой гаммы или добавление новогодних аксессуаров.

Подарочные карты (Gutscheine): В последнее время такая разновидность подарка стала очень популярной. Как правило, подарочная карта оформляется на денежную сумму или на конкретный товар/услугу. Оформите ее в фирменном стиле, лучше всего в виде пластиковой карточки или сертификата.

Взаимовыгодное сотрудничество: Создайте единый рекламный проспект с вашими деловыми партнерами о взаимных скидках в виде купонов. Например, если вы предлагаете косметические услуги, клиент может потом со скидкой пообедать в соседнем ресторане.

Оптимизация интернет-ресурсов

Дизайн главной страницы: Нарядная стартовая страница создает то самое «праздничное настроение». Нет, вам не нужно делать ничего радикального, просто добавьте пару тематических фотографий, поменяйте цвета на «зимние», используйте символы Нового Года и Рождества – и всем сразу будет понятно, что здесь ждут гостей и рады им. То же самое касается и дизайна ваших страничек в социальных сетях.

Адвент-календарь: Не только дети ждут

сюрпризов. Создайте виртуальный календарь с различными заданиями и скидками/подарками на каждый день. В идеальном случае при такой акции ваши потенциальные клиенты возвращаются на вашу страницу каждый день.

Помощь в поиске: Внедрите возможность подбора подарка с помощью фильтра. Чтобы выбрать нужный подарок, пользователю нужно указать для кого он предназначен (для мамы, для любимого и т.д.) и ценовые границы. Такая полезная функция не только сэкономит время поиска подарка, но и поднимет вас в глазах требовательных покупателей.

Дополнительные бонусы: Беспроигрышным вариантом станет бесплатная праздничная упаковка каждому покупателю, независимо от объема покупки. А если хотите заинтриговать – укажите, что клиента ожидает сюрприз/сувенир.

Праздничная анимация: Клиенты о вас вспомнят, если вы привлечете их чем-то неожиданным. Например: Постепенно, с каждым просмотром определенных страниц, появляются шарики, которые надо вешать на виртуальную елочку.

Email Marketing: Создайте праздничный шаблон для рассылок. Поздравьте ваших подписчиков с наступающими праздниками - тепло, искренне и от души, как вы хотите, чтобы поздравили вас. Делитесь полезным контентом, рассказывайте об акциях, напоминайте о конкурсах.

Продвижение в социальных сетях

Праздничный период – самое время «оживить аудиторию» с соцсетей и привлечь новых подписчиков на свою страницу. Поздравления подписчиков, пожелания – это само собой разумеется. Но ведь можно сделать что-то большее. Подготовьте специальные посты или серии, приуроченные к Новому году. Вот несколько примеров.

Расскажите, как вы готовитесь к празднику: Покажите, как вы украсили магазин или офис, снимите своего кота в ро-



ждественском колпачке или сами нарядитесь в какой-нибудь смешной костюм и выложите снимки в сеть.

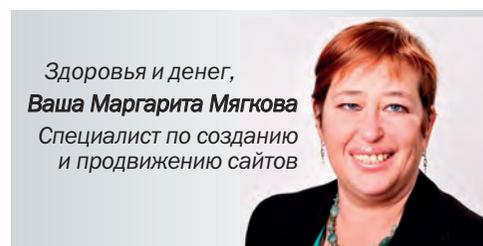
Пообщайтесь с клиентами: Праздники хороши еще и тем, что можно наконец собраться и поговорить по душам. Попросите своих подписчиков в соцсетях рассказать какую-нибудь историю. Спросите, какой самый ужасный подарок они получали на Новый год или что из праздничных блюд они готовы есть каждый день.

Станьте полезнее: Каждый из нас - уникален. Почему бы не поделиться профессиональными секретами с аудиторией? Вы можете рассказать, как сделать хорошую фотографию для открытки, научить читателей упаковывать подарки, печь новогоднее печенье или делать праздничный макияж. Поверьте, они будут вам за это очень благодарны.

Видеоролики

Видео и анимация – короли контента, и будут только укреплять свои позиции в будущем. Сделайте новогоднее видео с вашим товаром, опубликуйте видеотзыв с сюжетом. Дайте посетителям почувствовать праздничную атмосферу. Главное здесь – реальные люди и живые эмоции.

У Вас еще есть время, чтобы организовать акцию, удивить своих пользователей и ненавязчиво предложить товары/услуги. Используйте эти идеи для вдохновения и сделайте праздничный маркетинг по-настоящему волшебным. А я помогу Вам их реализовать.



Здоровья и денег,
Ваша **Мargarita Myagkova**
Специалист по созданию
и продвижению сайтов

D-51063 Köln Tel: **0176/26 23 63 83**
E-Mail: kontakt@expert-webdesign.de
www.expert-webdesign.de



Селедочка традиционного посола
Русское море - к Вашему столу!

Программное обеспечение для Вашей кассовой системы

18. JAHRE ERFAHRUNG. MEHR ALS 5.000 INSTALATIONEN.



- Статистика, отчёты продаж, по обороту, себестоимости, количеству, бренду
- Система контроля персонала
- Отслеживание не ликвидного товара
- Модулярное построение
- Инвентаризация
- Проведение акций и бонусов
- Кассовая книга (Kassenbuch)
- Печатание этикеток любого формата
- Finanzamt Certifikat
- Соответствие кассового закона 2020
- Управление складом
- Возможность использования имеющегося оборудования
- Управление Вашей фирмой на удалении, со смартфона или планшета

KassenSichV
TSE 2020
konform

**! Wichtiger Stichtag für elektronische
Kassensysteme - 1. Oktober 2020**



+49 (0)6281-564 50 77

KASSENSYSTEME & WARENWIRTSCHAFT

Кассовые системы и программное обеспечение

- ✓ Kalkulation und Margenkontrolle
- ✓ Diebstahlkontrolle
- ✓ Ratenkauf 0%
- ✓ Leasing
- ✓ Kostenlose Prüfung von bestehenden Kassensystemen / Check-up

24
STUNDEN
SUPPORT

ANPASSBAR AN VIELE BRANCHEN

LEBENSMITTEL-
GESCHÄFT

RESTAURANT
CAFE / BAR

LAGER
E-SHOP

EINZEHANDEL
GROBHANDEL



FÜR SIE - IMMER EIN EXTRA

Diebstahlsicherung - Kassen - 3d Scanner - Waagen - Drucker - Kundendisplay



KassenSichV
TSE 2020
konform

! Wichtiger Stichtag für elektronische
Kassensysteme - 1. Oktober 2020



Как ваши дела?

Уважаемые предприниматели, давайте сегодня поговорим «за жизнь», так сказать. Но с точки зрения маркетинга и рекламы. Как ваши дела, повлиял ли коронавирус на бизнес? Может удалось придумать/создать какую-то услугу, продукт, запустить новый сервис? Уже начали готовиться к сезону «рождественских» продаж? Поделюсь некоторыми размышлениями и наблюдениями.

Карантинный маркетинг

По сравнению с весной, лето в русских магазинах прошло спокойно. Покупатели перестали сметать с полок гречку, консервы, дрожжи, муку и туалетную бумагу. Жизнь более-менее вошла в привычную колею, все просто одели маски и живут дальше.

Обратили внимание, как меняется и подстраивается маркетинг под новую действительность? Воздем и «лицом» пандемии стали маски и рулоны с туалетной бумагой. Немецкие кондитеры начали печь торты в виде белых рулонов. Производители кинулись делать пасхальных зайцев в масках (интересно, каким будет Вайнахтсман в этом году?). Дизайнеры выпустили супер-креативные маски: под цвет одежды, макси-неделька на каждый день, макси, украшенные стразами и блестками. А заметили, что водолазки возвращаются в моду под новым соусом – натяни горловину на рот и нос, и будет вам счастье! В компьютерных магазинах появились наборы (клавиатура, мышь, наушники, флешка) для организации Homeoffice. Невероятный бум онлайн-марафонов и онлайн-курсов, помогающих похудеть, поумнеть, разобраться в себе и в других. Немецкий супермаркет Penny выпустил, на мой взгляд шедевральный корона-ролик, где показал жителей Германии на самоизоляции. В ролике нас всех назвали «диванными героями», которым и дома совсем неплохо: ведь мы все можем делать виртуально (общаться, работать, развлекаться, даже любить...).

Обожаю рекламу за прозорливость и честность! Маркетинг, как искусство запечатлеет окружающую действительность, смело предсказывает будущее, отражает настроение и мысли людей. Я подозреваю, что АНА-Formel тоже придумали маркетологи. Это некий концепт безопасности в наших «коронных» обстоятельствах: А – Abstand halten (держат дистанцию), Н – Hygiene beachten (соблюдать гигиену), А – Alltagsmaske (маска на каждый день, здесь ловко склеили два слова, для благозвучности формулы «АНА», чтобы появилась третья



Приглашаю на мою страничку в Инстаграм! Маркетинговые фишки, идеи, бесплатные разборы рекламы. @olga.molendor

гласная, «АНМ» – было бы коряво). Сегодня главными преимуществами бизнеса становятся «соблюдение гигиены и социальной дистанции».

Маркетинг в новых условиях

В условиях кризиса нельзя полагаться на «авось»: с одной стороны, необходимо минимизировать расходы, а с другой – важно выстроить четкую маркетинговую работу с покупателями. Стимулирующие акции и скидки, постоянная коммуникация с клиентами в соцсетях, продуманный ассортимент магазина, креативная, жизнеутверждающая реклама.

Очень важно быть «на связи» со своими клиентами, быть доступными и открытыми: используйте свой сайт, социальные сети, рассылки и другие виды дистанционного общения. Если до этого момента вы откладывали создание соцсетей (Одноклассники, FB, Instagram) «на потом» или вели их нерегулярно, кризис многих подтолкнул подойти к этому вопросу более серьезно. **Интересные тексты/новости в соцсетях поддержат ваших покупателей в труд-**

ные времена и создадут хорошую основу для будущего.

Сохранить доверие помогут честные статьи, в которых вы, не стесняясь, открыто расскажете о своей работе в условиях кризиса: «Мы усилили меры гигиены и теперь каждое утро делаем дополнительную влажную уборку в магазине с дезинфицирующими средствами», «У нас бесконтактная система оплаты», «Весь ассортимент в наличии, не волнуйтесь!» и т.д.

Делитесь в соцсетях актуальной и полезной для людей информацией. «Как сделать антисептик дома?», «10 блюд из гречки» «что делать, если...», «идеи подарков на Рождество и Новый год», «Не удалось съездить в этом году на море, у нас для вас есть другая идея...» и т.п.

Дайте понять клиентам, что вы крепко стоите на ногах. Публикуйте на страничках соцсетей отзывы ваших покупателей, интервью с продавцами, статьи в форме официальных ответов на поступающие вопросы.

Радуйте ваших покупателей интересными и смешными материалами: опросы, юмор, рецепты, розыгрыши подарков, поздравляйте с праздниками – улучшайте настроение и поддерживайте покупателей любыми способами.

Для многих покупателей русские магазины – это своего рода информационный центр города. Покупатели приходят в магазин за общением, поддержкой, узнать последние новости, взять визитку на стенде или прочитать объявление о работе или концерте. Если вы первыми будете сообщать важные новости, рассказывать про культуру, политику, про интересных и значимых людей города, то доверие к магазину будет больше, а значит будет больше продаж.

Уважаемые предприниматели, если вы осознаете, что вам требуется маркетинговая, психологическая поддержка в условиях кризиса и в преддверии Рождества, обращайтесь ко мне напрямую. Помогу запустить ваши странички в социальных сетях (Facebook, Instagram, Одноклассники), поделюсь маркетинговыми фишками и идеями по увеличению продаж; предлагаю психологические консультации для предпринимателей.

*Ольга Молендор,
психолог, копирайтер,
маркетолог, бизнес-тренер
Тел.: 05741-2326380, 01717-243722
o.molendor@googlemail.com
www.molendor-marketing.com*

Ist er zu klein?

Dein Erfolg im Internet

Wir vergrößern!

Deine Sichtbarkeit, dein Umsatz,
dein Geschäft, dein Ego.

Klar und deutlich:

Webseite ab 499,-€

YouTube Werbung ab 50,-€/Mon.

Google Search ab 250,-€/Mon.

Bannerwerbung ab 100,-€/Mon.

Social Media Werbung ab 100,-€/Mon.

Emailmarketing ab 50,-€/Mon.

Zzgl. Einrichtung und Zusatzleistungen. Preise exkl. MwSt.
Begrenzte Aktion bis 30.10.2020.

www.ideastudios.de

IDEA Studios GmbH
Raiffeisenstraße 50
29640 Schneverdingen

info@ideastudios.de
www.ideastudios.de
T.: 05193 8054 050



IDEA
STUDIOS GMBH

HITLINE



БЕСТСЕЛЛЕР

Hitline Missouri Cold
Diamond slim A Convertible
Одна витрина-две функции:
продажа товара через продавца
или в режиме самообслуживания.
например 1250 x 1150 x 1210 мм
от **2.377,44**

Со встроенным или выносным агрегатом

Холодильное оборудование

Актуальное новое оборудование.
Быстрая доставка. Много моделей и размеров.



Холодильная
пристенная горка
Подключается к выносной
системе холодоснабжения
Hitline Indiana M 80/220

- Температурный режим:
0 до +6 °C
- Динамическое охлаждение
- Светодиодная подсветка
внутреннего объема, оттенок белый
нейтральный
- Полки с кронштейнами, регулируемые
по высоте и углу наклона

1875 x 815 x 2200 mm

от **2.833,10 Euro**

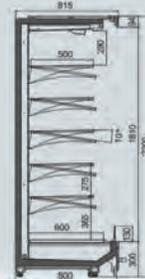
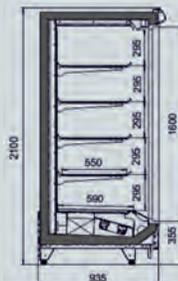
Холодильная пристенная горка

Подключается к выносной
системе холодоснабжения
Hitline Indiana LT 90/210

- Температурный режим:
- 22 до -18 °C
- Динамическое охлаждение
- Светодиодная подсветка
внутреннего объема, оттенок
белый нейтральный

2343 x 935 x 2100 mm

от **5.258,79 Euro**



Все модели доступны в разных цветах!



Есть вопросы? Звоните нам!
Наши сотрудники будут рады вам помочь!



Нужно предложение? Мы будем
рады отправить вам
коммерческое предложение.



Не нашли подходящий вариант?
У нас большой выбор моделей в
наличии и под заказ.



Доставка! Частично доступно сразу или
в течение 6-8 недель с момента заказа.

www.hitline.de

Оборудование можно посмотреть у нас на складе в городе 77933 Лар.
Мы будем рады проконсультировать Вас

+49 (0)7422 9408-0

УТП: уникальное торговое предложение

Окончание, начало на стр. 12-13

Одного универсального УТП, рассчитанного на всех, не бывает. Многие зависят от специализации предприятия, предложение которого выгодно отличается от другого такого же на рынке по каким-то параметрам. Вместе с тем, одни параметры важны одной категории потребителей, а другие представляют ценность в глазах иной категории. Не каждое предложение, завоевавшее признание на каком-то рынке (национальном, обусловленном возрастными или другими признаками), будет пользоваться таким же успехом за пределами этого рынка.

Распознавание клиентов

Создавая УТП, необходимо располагать достаточной для этих целей информацией о потребителях, на которых нацелено предложение. Определять круг потенциальных клиентов лучше всего с максимально возможной точностью: по возрасту, по интересам, по социальному признаку, по роду занятий, по финансовым возможностям. Критериев должно быть как можно больше.

Для начала вы всегда будете располагать более или менее обобщенными сведениями о целевой аудитории, затем, посредством сбора новых данных, проведения опросов, селектирования и анализа накопленной информации, постепенно станет вырисовываться картина, которую придется перманентно перерисовывать, подкрашивать и перекрашивать. Это нормальный, необходимый и попутный другим вашим действиям процесс. Возможно, со временем вы сможете выделить среди вашей целевой аудитории подгруппы. Формирование подгрупп потенциальных клиентов позволяет создавать более узконаправленные и эффективные, вплоть до индивидуализации, коммерческие предложения.

В процессе изучения потребительской аудитории и выработки УТП, вы не застрахованы от открытия совершенно новых для вас подгрупп потенциальных клиентов, для которых ваши предложения могут оказаться интересными.

Алгоритм создания УТП

Для того, чтобы разработать продающее УТП, следует постараться выделить узкую нишу – как в пределах вашего имеющегося предложения, так и при глобальном подходе, например, на рынке. Идти нужно от частных к целому.

Иными словами, постараться разделить рассматриваемый субъект на предельно возможное количество составляющих. Проанализировав бизнес-процессы вашего предприятия, вы сможете, например, сделать вывод, что составляющая «доставка товара на дом» не обладает никакими уникальными особенностями. Поэтому вы можете попробовать разработать УТП для данного отрезка бизнес-процессов. Разработать УТП для каждого товара в магазине, пожалуй, невозможно. Необходимо выделить стоящие того продукты, которые, возможно, станут «локомотивом», тянущим за собой целые продуктовые линейки.

В структуре УТП выделяется четыре ключевых элемента:

- 1) Зацепка (The Hook)**, которая призвана привлечь внимание и заинтересовать вашим предложением.
- 2) Соответствие продукта потребностям клиента (Relevant Value).**
- 3) Доверие (Trust)**, содержание вашего предложения (ваши заверения) должно иметь подтверждения и гарантии.
- 4) Причина действовать прямо сейчас (A Reason to Act Now)**, иными словами: почему клиент должен воспользоваться именно вашим предложением, и сделать это, не откладывая.

Для выработки эффективного УТП необходимо иметь в виду некоторые правила. Первое из них: максимально разумная лаконичность и простота. В маркетинге существует норма: любое предложение должно быть понятным пятилетнему ребенку. Поэтому сокращайте и упрощайте ваше предложение поэтапно: от наброска к конечному варианту. И имейте в виду: как правило, никакое УТП не является окончательным. Вы всегда можете запускать новые УТП, совершенствовать старое и генерировать различные варианты, в том числе параллельно друг другу, как «генерального», так и «локального» плана (т.е. касающегося одного продукта). УТП возможны также для внутреннего пользования в предприятии. Словом, не ставьте себе границ и не отказывайтесь от экспериментирования. Вместе с тем, не забывайте, что клиент стремится к тому, чтобы составить себе однозначное мнение о ваших предложениях. Не усложняйте ему эту задачу, поэтому все УТП должны укладываться в заранее намеченную стратегию. В каждом УТП важна конкретика, а если уж конкретно, то с самого начала:



формулировка «зацепки» должна включать в себя факт. Это может быть факт на основе цифры, умозаключения или слоган с эмоциональным контекстом. «Хотите сэкономить 20% на расходах электроэнергии?», «Если мы не успеем поменять все окна и двери в вашем доме за 8 часов, то сделаем все бесплатно!», «Кризис? Прорвемся!».

Сравните две формулировки коммерческого предложения:

«У нас цены ниже рыночных».

«Акция: на этой неделе цены на 5% ниже рыночных – с гарантией: найдете ниже наших, получите на 10% дешевле!».

Какое из этих предложений больше цепляет? Конечно, второе. Однако после пробуждения интереса к предложению, потребитель хочет знать, о чем вообще речь – о канцелярских скрепках? То, что интересует потребителя, должно четко сигнализироваться через визуальное и текстовое (голосовое) сообщение. Если предложение интересное и выгодное, то клиента начинают интересовать детали. В этот момент нужно предоставить ему доказательства, что предприятие и его предложение надежные, что есть сертификаты и гарантии соблюдения заявленного: «... или мы поставим окна и двери бесплатно!» Существует множество методик выработки УТП, но результатов можно не ждать, если не удастся правильно внедрить это предложение на деле. И речь здесь об эмоциональной составляющей – визуального образа, который возникает в голове клиента. Это называется впечатлениями. В соприкосновении клиента с вашими УТП они должны быть яркими, захватывающими и незабываемыми!

Денис Розанов

KEILBACH GOLD

JUWELIER W. KEILBACH

ЮВЕЛИРНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ!



ЗАКАЗЫВАЙТЕ
НАШ НОВЫЙ КАТАЛОГ!


W. KEILBACH

Приглашаем
к сотрудничеству!

keilbach-gold.de

Herforder Str. 41
32105 Bad Salzuflen

Bleibtreustraße 32,
10707 Berlin
Gleich am Ku'Damm

☎ 05222-80-74-89

☎ 030-845-26-480


TSE



Jetzt TSE
bestellen!

IDEA Payment

www.ideapayment.de

info@ideapayment.de

05193 8054 052

Zertifizierter Vertriebspartner der
REA Card GmbH

Beste Qualität, zuverlässiger Support, langjährige Erfahrung!
Jetzt kostenlose Beratung anfordern!

Kontaktlos und preiswert,
unsere EC-Terminals



Показатели и перспективы мировой торговли

Физический объем мировой торговли в II квартале 2020 года сократился на 14,3% относительно результата за первые 3 месяца года, сообщил 23 сентября «Коммерсант» со ссылкой на Всемирную торговую организацию (ВТО). Ранее, в начале апреля этого года, ВТО допускалось падение объема до 32% по показателям года, что превышает фактическое снижение показателей мировой торговли, вызванное мировым финансовым кризисом 2008-2009 годов.

Согласно последним данным, наиболее резкое снижение торговых показателей зарегистрировано в Европе (-21%) и Северной Америке (-20%). Азия пострадала в меньшей степени (-7%). Что касается месячных показателей, долларовая стоимость мировой торговли товарами упала на 23% в апреле в годовом исчислении и на 26% в мае. Отмечается, что ежемесячные оценки основаны на данных из 72 стран, на которые приходится 92% мировой торговли товарами.

Состояние рынков

По информации на сайте газеты «Известия», в июне в ООН спрогнозировали спад мировой торговли из-за последствий пандемии коронавирусной инфекции в текущем году около 20%. Тогда же генеральный секретарь Организации Объединенных Наций (ООН) Антониу Гутерриш заявил, что пандемия коронавируса продемонстрировала хрупкость мира и поставила человечество на колени. В июле в Международном валютном банке (МВФ) предположили, что общий суверенный государственный долг всех стран по итогам 2020 года впервые за всю историю достигнет 101,5% мирового ВВП. Прогнозы по итогам полугодия не совсем оправдались.

В середине лета Всемирная торговая организация (ВТО) опубликовала полугодовой отчет о состоянии мировой экономики в условиях пандемии коронавируса COVID-19.

В организации ожидают, что воздействие ограничительных мер еще не нашло «полного отражения в торговой статистике» и будет еще более существенным. Очевидно, после трех десятилетий развития глобализации по достаточно линейному сценарию, его могут сменить новые тенденции, утверждает портал РБК. Вероятно, пандемия изменит ориентир с глобальных макрорынков на национальные масштабы, заставив обратить внимание на развитие региональных рынков.

В последние десятилетия международная торговля считалась несомненным двигателем экономического роста. Между 1980-м и 2011 годом оборот торговли товарами в текущих ценах вырос почти в девять раз при увеличении глобального валового продукта в 3,42 раза; среднегодовые темпы прироста объема международных товарных транзакций достигли 7,3%, хотя глобального валового продукта – всего 3,9%. Вовлеченность в международное разделение труда оказалась особенно важной для новых индустриальных стран, которые не могли бы обеспечить быстрый рост своих экономик, ориентируясь лишь на внутренний рынок.

Современные тенденции

По мнению аналитика РБК, Владислава Иноземцева, провал в глобальной торговле, неизбежный в 2020 году, определит два важных тренда на ближайшие годы.

Первый – сокращение зависимости от монопольных поставщиков. Мировая торговля в последние несколько десятилетий развивалась (если не говорить о торговле нефтью) не как межстрановой, но скорее как внутрикорпоративный бизнес. По различным оценкам, от 35 до 50% товарной массы, пересекавшей национальные границы, не выходили из зоны ответственности определенной корпорации.

По мере снижения транспортных и логистических издержек гибкость мирового разделения труда возрастала – и постепенно развитые страны стали осознавать риски, обусловленные влиянием возможной потери одного поставщика на всю производственную цепочку. Это понимание возникло в 2017–2018 годах, по мере активизации торговых трений между США и Китаем, а с началом пандемии COVID-19 стало всеобщим.

В своей статье на портале РБК «Обновленные цепочки: какой станет международная торговля после кризиса» Инозем-



цев также заметил, что уже в конце 2010-х темпы прироста международной торговли стали снижаться, а в прошлом 2019 году ее объемы и вовсе упали до 0,1% при росте глобального валового продукта на 2,9%.

Вторым важным трендом в глобальной торговле по мнению автора публикации может стать концентрация в узком кругу стран, составляющих наиболее прочные интеграционные объединения, располагающие общей валютной системой. ЕС, вероятнее всего, понесет незначительные потери в торговле товарами и услугами между своими членами (хотя его внешняя торговля и может существенно сократиться). Это позволит предприятиям европейских стран, входящих в еврозону, сохранить плацдарм для восстановления и нового роста.

Прогнозы и перспективы

В конце марта состоялся виртуальный саммит государств G20, на котором лидеры крупнейших экономик мира обсудили меры противодействия коронавирусу. На настоящее время аналитики отмечают, что предпринятые меры по оживлению национальных экономик хорошо работают прежде всего в Германии, где уже наметились первые признаки выхода из кризиса. Однако эксперты единодушны в том, что время для уверенных прогнозов итогов года еще не наступило – впереди нас ждет неизвестность, никто не может сегодня с уверенностью утверждать, что пандемия завершится до конца года. По оценкам экспертов, III квартал должен показать более позитивную динамику торговли, однако темпы восстановления замедляются по мере исчерпания эффекта от снятия ограничений, пишет «Ъ».

Ольга Васильева,

по материалам: kommersant.ru, rbc.ru, iz.ru



WÄHLEN SIE AUS HOCHWERTIGEN MLEKOVITA-PRODUKTEN!

POLSKA MLEKOVITA NA CAŁY DZIEŃ!

DAUERTIEFPREISE



STEIGERN SIE IHRE UMSÄTZE MIT LIEBLINGS-PRODUKTEN IHRER KUNDEN!



0.65 FRISCHKÄSE

(Twarog Polski) leicht, halbfett, fett, 230 g

INLICO-milk DAUERTIEFPREISE

DAUERTIEFPREISE



0.39

• Saure Sahne (Smietana) 18% Fett, 200 g-Becher



0.39

• Kefir (Naturalny Polski) 2% Fett, 400 g-Flasche

ACHTUNG! Nur solange der Vorrat reicht.

FON 07251-93 24 40 WWW.INLICO.NET

INLICO GmbH | Am Mantel 4 | D-76646 Bruchsal | info@inlico.net





Отборное мясо в сочетании с изысканными специями,
уникальная палитра вкуса и аромата
- это безусловная основа рецептов мясных изделий "Дымов".



ПЕЛЬМЕНИ

ОТМЕННЫЕ

НАША КЛАССИКА



Nudelteigtaschen
gefüllt mit Hühner-/
Rind- und Lammfleischfüllung



Nudelteigtaschen
gefüllt mit Schweine-/
Rindfleisch und
geräuchertem Schweinefleisch



**БОЛЬШЕ МЯСА,
МЕНЬШЕ ТЕСТА!**
„Гордимся тем, что делаем!“



с индейкой
со свиной

со свиной и говядиной

с куриным мясом

Mini со свиной и говядиной



www.inlico.net
07251-93 24 40



INLICO GmbH
Am Mantel 4 | D-76646 Bruchsal



Unser Renner!

2

Geflügel Doktorskaja

Brühwurst nach russischer Art
PREMIUM EXTRA



из мяса
ИНДЕЙКИ и КУРИЦЫ
ДОКТОРСКАЯ ОСОБАЯ



Отборное мясо
в сочетании
с изысканными специями,
уникальная палитра
вкуса и аромата
- это безусловная основа
рецептов
колбасных изделий
"Дымовъ".



• Weitere Brühwurstsorten:
Russkaja, Doktorskaja, Lubitelskaja

www.inlico.net | 07251-93 24 40



НОВИНКИ!

- *Ливерная по-домашнему, с чесноком*
- *Сало бочковое чесночное*



INLICO MILK – «ЛУЧШИЙ ВЫБОР»!

Молочная продукция «Лучший выбор» от INLICO MILK – это высокое качество и вкус, и незаменимый компонент полноценного, здорового питания. В нашем ассортименте вы найдете и свежайшее молоко, и кефир, и ряженку, и сливочную сметанку, и творог, и сыры «Лучший выбор»!

Творог – великий пищевой продукт. Нет ни одного другого, который может сравниться с ним по сбалансированному соотношению питательных веществ и питательной ценности для человека! Творог «Лучший выбор» в новой упаковке 210 гр. 15% и 30% жирности, изготовлен из натурального молока и закваски. Творог улучшает настроение, укрепляет кости и суставы, активизирует обменные процессы, даёт энергию организму. Творог «Лучший выбор» от INLICO MILK обладает фактурной структурой домашнего деревенского творога, ярким вкусом, свежим кисломолочным ароматом. Идеален для употребления в пищу в качестве самостоятельного продукта, а также отлично подходит для приготовления изысканных десертов и различных начинок.

Сметана «Лучший выбор» от INLICO MILK питательна (18% жира), обладает густой консистенцией и неповторимым бархатистым вкусом. Секрет нашей сметаны – в свежайших сливках из молока высшего сорта.

Творог и сметана «Лучший выбор» – это

полезно и вкусно! Экспериментируйте! Просто добавьте к творогу и сметане уникальные продукты – орехи, фрукты, ягоды! Это вкусно! Проверено!

Безусловно, творог и сметана полезные и необходимые организму продукты. Но чтобы все положительные качества проявились полностью, необходимо вдумчиво подходить к выбору, хранению и употреблению. Поэтому, ВАШ ЛУЧШИЙ ВЫБОР – это кисломолочные продукты от INLICO MILK!

Молочная продукция «Лучший выбор» уже много лет заслуженно пользуется доверием и любовью наших покупателей. Ассортимент молочной продукции от INLICO MILK удовлетворяет вкусы и предпочтения всех представителей населения, выпуская самые востребованные молочные продукты – молоко, сметану, кефир, ряженку, творог. Следуя искреннему желанию угодить потребителю, продукцию выпускаем в удобной упаковке, а также учитываем цветовую дифференциацию упаковки по показателям жирности продукта. В ассортименте любимых молочных продуктов от INLICO MILK все время появляются новинки, ведь наша работа – это творчество и поиск!

Мы развиваемся и становимся лучше ради Вас, наши покупатели! Наслаждайтесь великолепным вкусом молочных продуктов от INLICO MILK и будьте здоровы!



Bild: JAVA / adobe.stock.com



www.inlico.net
Tel.: 07251-93 24 40

INLICO GmbH | Am Mantel 4 | D-76646 Bruchsal



Творог Quark

Nach russischer hausmacher Art

JETZT NEU!
für Ihr Kühlregal



Qualität im frischen Design.



tel.: 07251-93 24 40
www.inlico.net
INLICO GmbH | Am Mantel 4 | D-76646 Bruchsal | info@inlico.net

gilt nur von 12-16.10.2020

AKTION!
Творог зернёный

15/30%	210g e
Fett i.Tr.	

0,65
STATT 0,72

ACHTUNG! Nur solange der Vorrat reicht.

INLICO Лучший выбор
Творог зернёный
210g e
Nach russischer hausmacher Art

Fett i.Tr. 15%
Zutaten: pasteurisierte Kuhmilch, Milchsäurekulturen.
Ungeöffnet bei +2°C bis +8°C mindestens haltbar bis:

Durchschnittliche Nährwerte je 100 g

Brennwert	457 kJ / 109 kcal
Fett	3,3 g
davon gesättigte Fettsäuren	2,0 g
Kohlenhydrate	3,7 g
davon Zucker	3,7 g
Eiweiß	16 g
Salz	0,11 g

4 260582 222498

INLICO milk
PL 30621601 WE
Vertrieb: Inlico, INLICO GmbH, Am Mantel 4, D-76646 Bruchsal, www.inlico-milk.de

INLICO Лучший выбор
Творог 30%
Nach russischer hausmacher Art

Fett i.Tr. 30%
Zutaten: pasteurisierte Kuhmilch, Milchsäurekulturen.
Ungeöffnet bei +2°C bis +8°C mindestens haltbar bis:

Durchschnittliche Nährwerte je 100 g

Brennwert	567 kJ / 136 kcal
Fett	7,2 g
davon gesättigte Fettsäuren	4,9 g
Kohlenhydrate	2,7 g
davon Zucker	2,7 g
Eiweiß	15 g
Salz	0,10 g

4 260582 222399

INLICO milk
PL 30621601 WE



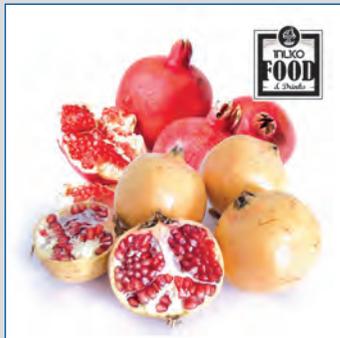
INLICO MILK

предлагает новинку - творог «Лучший выбор» в упаковке 0,210 гр. Творог приготовлен из свежего молока по традиционным рецептам. Это источник белка и кальция. Продукт вкусный и полезный. Творог «Лучший выбор» идеален и к завтраку, и на перекус, и к ужину. Пеките запеканки и сырники, воздушные ватрушки и кексы с творогом «Лучший выбор»!



INLICO MILK

предлагает новинку - кефир 0,400 мл «Млековіта». Кефир обладает нежной текстурой и неповторимым вкусом. Это действительно уникальный по своим качествам кисломолочный продукт. Этот напиток, знакомый многим с раннего детства. Он покорила не только ни одно поколение людей, но также очень популярен на разных континентах земного шара. Его пьют, любят, чтят.



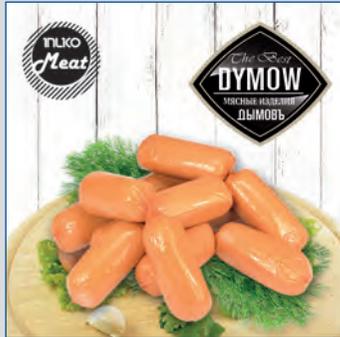
INLICO FOOD

предлагает в ассортименте рубиновые витамины - свежайшие, крупные, поспевшие под ярким испанским солнышком гранаты. Гранат не только вкусен, но и необычайно полезен. Плоды граната употребляются в пищу в сыром виде, в приготовленных блюдах, напитках.



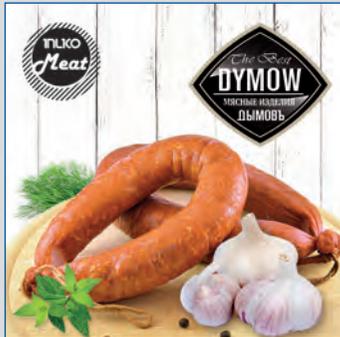
INLICO MEAT

предлагает новинку в линейке «ЛИВЕРКА» - ливерную колбаску «Подомашнему, с чесночком» 0,375 гр. Колбас вкусная может стать основой для приготовления настоящих кулинарных шедевров. Она может служить наполнителем бутербродов и закусок. Готовят из нее паштеты и начинки для выпечки, блинчиков и вареников.



INLICO MEAT

предлагает новинку - сочные сардельки от «ДЫМОВ». Сардельки изготовлены по проверенному временем рецепту: из нежирной свинины с небольшим количеством пряностей – чёрного перца и чеснока. Сардельки от «ДЫМОВ» хороши и для полноценного семейного завтрака, и как основа для сытного обеда, и в качестве полноценного ужина.



INLICO MEAT

предлагает новинку – колбасу «Краковскую» с чесночком от «ДЫМОВ». Легкий аромат копчения, неизменно пробуждающий аппетит, и пряный мясной вкус с нотками заморских специй может вскружить голову любителям этого мясного деликатеса.

SMART NÜSSE UND KERNE GmbH



Новинка от любимых семечек «ДЖИНН»!!! 100% натуральный продукт. Семечка тыквы «ДЖИНН». Сырье только лучшего качества и равномерная обжарка в потоках горячего воздуха придадут столь восхитительный вкус и пользу нашим семечкам. Прямые доставки до дверей вашего магазина, предоставляем яркое и удобное торговое оборудование.



LEIS GmbH

Фирма Leis представляет новинку - Салаты по-корейски. Они отличаются пикантным вкусом и аппетитным ароматом, гармонично сочетаются с любым гарниром и всегда уместны как на изысканном столе, так и во время обычного семейного обеда. Порадует Вас и Ваших гостей в любой момент!



LEIS GmbH

Попробуйте салаты от фирмы Leis - салат из капусты с морковью в маринаде и квашенную капусту с тмином. Салат вкусное, легкое, питательное блюдо и чаще всего подают как закуску во время обеда или ужина. Полезное дополнение к вашему столу!

FA. ELENA IKRIANNIKOVA



Свежемороженая голова осетра в упаковке - 1 шт. Можно приготовить наваристую уху или царское заливное.

Вес: от 2,0 кг /голова.
Цена: от 1,50 евро/кг.
Доставка до 3-х раз в неделю.



SANTA BREMOR

Филе сельди «Санта Бремор» «Бочковая» слабосоленая в масле на коже. Линейка представлена двумя самыми популярными вкусами: филе слабосоленое и с пряностями. Нежная консистенция филе сельди в сочетании с низким процентом соли создает приятный классический вкус. Наличие серебристой шкуры позволяет максимально сохранить ценный жировой слой рыбы.



РУССКОЕ МОРЕ

Крабовые палочки «Русское море» изготовлены из фарша белых видов рыб (сурими) по классическому рецепту. Сочные и ароматные, с высоким содержанием белка - для ежедневного рациона, для приготовления салатов и других самых разнообразных блюд.

Телефоны для заказов см. на стр. 46 или в рекламе фирмы

PROMEZ

Pe placul Românilor!

**ПРОДУКТ, ПРИНОСЯЩИЙ
ОГРОМНУЮ ПРИБЫЛЬ!**



ПРОИЗВЕДЕНО
В РУМЫНИИ –
ПРОИЗВЕДЕНО
ДЛЯ ВАС!



UNSER **BEST** SELLER!



ПРОДУКТ ПРЕМИУМ КЛАССА

WWW.INLICO.NET • TEL.: 07251.93 24 40

INLICO GMBH • AM MANTEL 4 • D-76646 BRUCHSAL • INFO@INLICO.NET





DeGra WARENHANDEL GmbH



Хит продаж! Корпусная конфета с молочной начинкой «Самый умный», а теперь и оригинальный двухслойный десерт с высоким содержанием какао и молока. Содержит кальций.



DeGra WARENHANDEL GmbH



Яркая подарочная упаковка и готовые вкусные наборы к Рождеству для Ваших близких по 250 и 500 грамм. Невероятно выгодная цена, спешите сделать предварительный заказ в октябре!



DeGra WARENHANDEL GmbH



Новинка в ассортименте - сложные конфеты «Двое»! Идеальный дуэт пралине с высоким содержанием какао и нежного молочного суфле в молочной глазури.



INLICO ROMANIA

В ассортименте INLICO FOOD вы найдете знаменитые румынские картофельные чипсы «Viva» Chips с различными вкусами: сметана и укроп, со вкусом сыра, паприки, пиццы, а чипсы «Viva» Chips Chicken изготовлены в виде куриной ножки и напоминают вкус курицы-гриль. Картофельные чипсы - любимая многим закуска и легкий перекус.



INLICO ROMANIA

INLICO FOOD предлагает сладкие, витаминизированные подушечки румынского производства - «Viva» Pernite. Шоколадные, ореховые, ванильные, клубничные, сладкие, вкусные и очень аппетитные подушечки. На вид, на вкус и для настроения - отличные сладкие подушечки для легкого завтрака, обеда или ужина.



INLICO ROMANIA

INLICO FOOD предлагает энергетический напиток «Hell» Energizer. Этот напиток очень популярен в Румынии. Освежает и бодрит, дарит второе дыхание!



PPH LUBMAX (POLEN)

Уважаемые клиенты! Фирма LUBMAX предлагает Вашему вниманию польское яблоко LOBO. Мякоть плодов имеет белый цвет и зернистую структуру. Вкус сладкий, с небольшой кислинкой. Благодаря своему товарному виду, вкусовым качествам и способности к длительному хранению, данный сорт пользуется большим спросом у наших покупателей.



PPH LUBMAX (POLEN)

LUBMAX представляет фирменную кукурузу вареную: сочная, сладкая, нежная, хрустящая. Рекомендуем попробовать и оценить ее неповторимый вкус. Фирма LUBMAX рекомендует!



OLYMP HANDELS GmbH

представляет складную картонную упаковку для детских новогодних подарков, сладких кондитерских наборов, конфет, сувениров. Различные мотивы, например: новогодние - «Дед Мороз и Снегурка», Конфета «Новогодняя»; к году коровы - «Борька и Зорька», «Бык», «Символ» и др. На некоторых упаковках есть игры. Вместимость от 400 г до 1 кг.



OLYMP HANDELS GmbH

впервые представляет посуду «Granit Ultra Induction» фирмы «Kukmara» для индукционных и всех других видов плит, изготовленную из литого алюминия с уникальным ультрапрочным антипригарным покрытием «Granit Ultra»: кастрюли со стеклянной крышкой (2 л, 3 л, 4 л) и сковороды со съемной ручкой (24 см, 26 см, 28 см).



OLYMP HANDELS GmbH

представляет ведро из липы, которое можно использовать как ёмкость для воды, ушат или запарник. Вставка из пластика не позволяет древесине «передавать» свой аромат веннику, упрощает уход за изделием, защищает от протекания, если древесина начнет рассыхаться. Ёмкость - 12 л, высота с ручками - 39 см, Ø 30 см.



OLYMP HANDELS GmbH

представляет банные шапочки для мужчин, женщин и детей. Различные модели, например: «Дюймовочка» (2 цвета), войлок 100%. Войлок обеспечивает прекрасную вентиляцию и защищает от перегрева голову и волосы, которые от высокой температуры становятся ломкими. Шапки создают особенную атмосферу, присущую только бане.

Телефоны для заказов см. на стр. 46 или в рекламе фирмы

BANKOWSKI GROUP

Без фото
РОССИЯ

Без фото
УКРАИНА

Кроме западного Казахстана
КАЗАХСТАН

КИРГИЗИЯ

ПОСЫЛКИ В СТРАНЫ СНГ

**ДОСТАВКА
НА ДОМ**



Фото получателя

BPD EXPRESS

BPD-Express GmbH & Co. KG, Bunsenstr. 7, 64347 Griesheim
Besuchen Sie uns im Internet: www.bpd-express.com
E-mail: info@bpd-express.com

НАЗЕМНЫМ ПУТЕМ

- доставка от 2 до 6 недель
- прием посылок до 20-го каждого месяца
- отправка в конце каждого месяца



Вес посылки от 8 до 25 кг
(Россия от 12 до 20 кг)



Посылку можно сдать на одном
из 1.500 приёмных пунктов



Ценные письма и документы
в Россию и Украину
не принимаются



Посылки должны быть
упакованы в плотный картон,
размером не более 50 x 50 x 80 см

На сегодняшний
день нет никаких
существенных
ограничений на
наши услуги.
Запрета при
пересечении границ для
доставки почты нет

Подтверждение доставки (фото) теперь можно получить сразу после доставки посылки по эл. почте. Для этого достаточно указать Ваш эл. адрес в почтовой квитанции.

МЫ ОТ ВАС НА РАССТОЯНИИ ТЕЛЕФОННОГО ЗВОНКА: 06155 - 840777





Fa. ELENA SALEWSKI

Die Produktion von Elena Salewski bietet Ihren Kunden etwas neues: Traditioneller Geschmack trifft auf Moderne! Die bunten Pelmeni sind mit Kurkuma, Spinat- und Rote Beete Pulver gefärbt und klassisch mit Schweine- und Rindfleisch gefüllt. Nur natürliche Zutaten seit über 22 Jahren!

EXPERT-WEBDESIGN.DE



Вы хотите привлечь внимание интернет-пользователь к Вашей деятельности? Показать свой ассортимент товаров и список услуг? Мы сделаем для вас красивый и удобный сайт, адаптированный для телефонов и планшетов, быстро и эффективно. Но самое главное ваш сайт будет действительно работать и приносить вам деньги. **Созданный нами сайт поможет вам найти больше клиентов!**



AGAWA UG

Масло ГОРЧИЧНОЕ, ГОРЧИЧНОЕ ОСТРОЕ, РЫЖИКОВОЕ от легендарного производителя России. Через 210 лет после открытия поволжскими немцами продукция маслозавода Сарепта снова в Германии. Для жарки, запекания, приготовления пищи и салатов. Наслаждайтесь вкусом поволжского лета и сибирских просторов каждый день!

ANRO TRADE GmbH



Наступила осень! Наслаждайтесь последними теплыми денечками с шашлыком и барбекю и поддерживайте чистоту на столе. Клеенка для любой погоды от ANRO www.wachstuch-grosshandel.de

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH



КАМЧАТСКИЙ КРАБ (Королевский) - мясо первой фаланги варено-мороженое (Paralithodes camtschaticus). Это признанный деликатес. Самая вкусная часть краба находится в его конечностях, идеально сочетая в себе полноту нежного вкуса и многообразие полезных питательных веществ. Шоковая заморозка позволяет сохранить все полезные микроэлементы, витамины и первозданный вкус продукта.



APLGO.COM



Аккумулированные драже MLS (APLGO) – драже содержат активный ингредиент V-1 на основе экстрактов 45 растений, фруктов и ягод, отлично сочетающихся друг с другом и усиливающих действие друг друга. Прием драже не только избавляет от паразитов, но и укрепляет иммунитет и предупреждает повторное заражение.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH



МЯСО КАМЧАТСКОГО КРАБА варено-мороженое «САЛАТНЫЙ МИКС PREMIUM». Это очищенное от панциря мясо конечностей камчатского краба: кулак, фаланги, роза, коготь. Получило приставку «салатный», лишь за многофункциональность применения. Краб сварен в море, поэтому после размораживания продукт полностью готов к употреблению. Срок и температура хранения - 12 месяцев при температуре -18°C.



APLGO.COM



Аккумулированные драже NRM (APLGO) – способствуют общему оздоровлению организма и предупреждают развитие опасных осложнений сахарного диабета. Продукт содержит экстракты лекарственных растений, известных своей способностью регулировать обменные процессы, нормализовать уровень сахара в крови, укреплять иммунитет. Это гарциния камбоджийская, элеутерококк, женьшень, рябина, черника, питахайя, янгмей и т.д.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH



КАМЧАТСКИЙ КРАБ (Paralithodes camtschaticus) КОРОЛЕВСКИЙ. Конечности варено-мороженые. Размер 5L EXTRA (1250+). Шоковая заморозка позволяет сохранить все полезные микроэлементы, витамины и первозданный вкус продукта. Краб сварен сразу после вылова в морской воде, поэтому после размораживания продукт полностью готов к употреблению.

www.ideastudios.de



Сайт под ключ и реклама в Сети! Сайт визитка. Бизнес сайт. Интернет магазин. Индивидуальный подход к каждому заказу. Доступные цены. Обширные консультации. Статистические анализы и оптимизация сетевой рекламы. Весь сетевой мир из одних рук. Удобно - на русском языке, с учётом законодательства Германии.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH



Все виды водки «Домашний Доктор» имеют прозрачный цвет, деликатный согревающий аромат и чистый гладкий вкус с выразительными вкусовыми акцентами. Для восприятия букета вкусовых ароматических характеристик напитки нужно употреблять охлажденными; прекрасно сочетаются с жареным мясом, запеченной рыбой, грибами, соленьями.

www.ideapayment.de



ЕС-Терминалы с обширными возможностями пользования. Мобильные и стационарные. Эргономичный и современный дизайн, цветной дисплей, возможное соединение с кассой. Индивидуальная ценовая калькуляция для каждой торговой отрасли. Выгодные цены.

Телефоны для заказов см. на стр. 46 или в рекламе фирмы

Хотите издать собственную книгу?

Издательство „Vela“ поможет осуществить Вашу мечту: выпустить своё произведение, сборник рассказов или стихотворений небольшим тиражом от 10 до нескольких тысяч экземпляров.

ЗАПРОСИТЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ:

по E-Mail:
kniga@vela-verlag.de

Или по телефону:
08671-929 85 70



В СВЯЗИ С ЗАКРЫТИЕМ

ПРОДАМ

В ПРЕКРАШОМ СОСТОЯНИИ

ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

для магазина (400м²)

- Fleischtheke
- Gefriertruhe
- Kühlzimmer &
- Gemüseregale
- Trockenwareregale mit Holzabdeckung
- Einkaufswagen
- Fleischwolfmaschine
- Sägemaschine
- Waage mit Etikettendrucker ...und vieles mehr

Bayern
(Baureuth)

Звоните: 0176-450 97 624

МАХИМА MEDIA VERLAG

Заказывайте наши издания:

- ✓ Без договорных обязательств для Вас
- ✓ 100% провизион
- ✓ Доставка за наш счет- Portofrei
- ✓ Минимальный заказ всего 20 штук (можно в ассортименте)

MAXIMA MEDIA Verlag

05242-9643280

OLYMP Handels GmbH

0203-9355333

MEGA TEMP GmbH

0525-46627620

UNKURI Grosshandel

0911-3224880

Всегда в наличии!



Мясные тушеные консервы и колбасы из дичи

Мы придаем большое значение качеству предлагаемых нами продуктов. Для переработки используется только лучшее мясо и отборные ингредиенты. Наши консервы и колбасы из дичи таких животных, как лось, олень, косуля или дикий кабан, традиционно приготовлены и уже готовы к употреблению.

- Мясо дичи является здоровым и богатым питательными веществами и белком
- Дичь имеет низкий уровень калорийности и подходит для здорового питания
- Мясо дичи абсолютно не содержит лекарств и гормонов



SET Premium / 1,67 кг / 6 банок по 250 г

- Лосятина, оленина, косуля (по 2 шт. каждой)
- Саями холодного копчения из дикого оленя, 170 г



Дикий вкус из диких лесов!

SET Deluxe / 2,34 кг / 8 банок по 250 г

- Дикий кабан, лосятина, оленина, косуля (по 2 шт. каждой)
- Саями холодного копчения из дикого оленя и кабана, по 170 г

ЛУЧШИЕ ТОВАРЫ ДЛЯ ВАС И ВАШИХ БЛИЗКИХ

Smak Коптильня

Холодное или горячее копчение?

Решать Вам – с этим прибором возможно и то, и другое!

КОПТИЛЬНЯ: большим преимуществом этой конструкции является то, что мы предусмотрели дополнительный боковой вход для генератора холодного дыма. Таким образом, Вы получаете универсальное устройство для холодного и горячего копчения!

ГЕНЕРАТОР ХОЛОДНОГО ДЫМА: после установки генератора холодного дыма SMAK он готов к работе уже в течение нескольких минут. Все из одних рук – дымогенератор холодного копчения и прекрасно адаптированная под него коптильня, которые просто предназначены друг для друга!

ДЫМОВАЯ КОПТИЛЬНЯ:

- Материал: жаропрочная нерж. сталь / 2 мм
- Размеры (В/Ш/Г): 300 x 520 x 280 мм
- Крышка со встроенным термометром
- Решетка из нержавеющей стали / два уровня
- Поддон для жира
- Силиконовый шланг для вывода дыма / 200 мм
- Адаптер для дымогенератора

ДЫМОГЕНЕРАТОР:

- Специальная зажигалка и древесная щепа (5 видов)
- Двухкамерный компрессор
- Цилиндр из нержавеющей стали высотой 330 мм, Ø 90 мм
- Крышка из ольхового дерева



Воздушный компрессор

Зажигалка

Древесная щепа



Бичёвка



**Книга «Рецепты горячего и холодного копчения»
СОВЕРШЕННО БЕСПЛАТНО!**



KaufBei.tv

Заказывайте по телефону: **05731 - 245 15 20**
или круглосуточно на сайте www.kaufbei.tv



Новый телеканал Kaufbei TV!
Настраивайтесь и смотрите фильмы, интересные программы (бывшая частота R1)

20-летний юбилей ярмарки!

Билеты:

25€ стоимость до 30.11.2020

30€ стоимость с 1.12.2020

Два дня праздника и веселья! Ждём Вас с 10:00 до 24:00

BAD SALZUFLEN,
Benzstraße 23



Выставка:

Более 250 фирм предлагают свои услуги и продукты на территории ярмарки

Место, где встречаются все!

**RUSSISCHER
JAHRMARKT**

22-23 мая

★ **2021** ★

Следите за рекламой, вас ждут!

СУПЕРЗВЕЗДЫ
Море позитива!
Розыгрыш призов

Развлечения
для детей и взрослых
Шашлык, манты
и прочие вкусности!



На сцене ярмарки вас ожидают **многие звезды!**

Заказ билетов по телефону:

05731 - 245 15 73

или на сайте ярмарки:
www.jarmarka.de

kartina.tv



То, что нас
объединяет

СМОТРИ ПО-НОВОМУ

kartina.tv ☎ 0 69 84 84 540

Lebensmittel und Getränke

Alexander TK GmbH
Tiefgefrorene Teigspezialitäten Produktion
52 Wormserstr. 124a
D-67227 Frankenthal
☎ +49(0)6233-3769-0
☎ +49(0)6233-3769-11
E-Mail: ak@alexander-tk.de
www.alexander-tk.de
Пельмени, вареники, блинчики и печенье ТИЖО с различными начинками TM «Alexander» и «Сан Саныч».

AGAWA UG (haftungsbeschränkt)
Großhandel Wein / Spirituosen / Feinkost
20 Lichtenbergerstr. 26
D-10179 Berlin
☎ +49 (0)30-62209823
Mobil: +49 (0)176-62081180
E-Mail: eko.plus@gmx.de
www.geowein.eu
Волгоградское горчичное и рыжиковое масло TM «САРЕПТА». Для розничной торговли обращаться: - SIBERIA GROUP

DeGra Warenhandl GmbH
3 Horstmarer Str. 42 A
D-44329 Dortmund
☎ +49(0)1716460232
E-Mail: info@degra-wh.de
www.degra-wh.de
Эксклюзивные товары из России! Конфеты, детские снеки, чай, натуральные специи и мн. др. Откройте для себя новые возможности в партнерстве с DeGra WH GmbH - получите наш яркий каталог аутентичной продукции из России. Встречайте сезон с оригинальным разнообразным ассортиментом. Свяжитесь с представителем компаний DeGra прямо сейчас и получите персональную привилегию.

Dovgan GmbH
Zinkhüttenweg 6
D-22113 Hamburg
☎ +49(0)40-284413-0
☎ +49(0)40-284413-33
E-Mail: zentrale@dovgan.de
www.dovgan.de
Эксклюзивный поставщик брендовых продуктов от ведущих производителей России, Польши, Румынии и стран Адрии, включая свежие и замороженные продукты.

Fa. Elena Salewski
5 Gelderblomstr. 1
D-47138 Duisburg
☎ +49(0)203-5521365
☎ +49(0)203-4402976
E-Mail: vertrieb@elena-tk.de
www.elena-tk.de
Spitzenqualität wie hausgemacht.

Fleisch & Wurstwaren GmbH
Leo Keller
17 Gewerberg 17
D-49681 Garrel
☎ +49(0)441-96024-15; Fax: -17
E-Mail: keller-wurst@gmx.de
www.keller-wurst.de
Фирменные мясные деликатесы «Keller». В основе изготовления колбас, сала, мясных рулетов - домашние семейные рецепты.

F&S Naturkost
Furchat&Sakir Radschapov GbR
Mobil: +49(0)176-57864707
E-Mail: info@funds-naturkost.de
www.funds-naturkost.de
Сухофрукты и специи из Узбекистана.

Gaus Handels GmbH
21 Corunnenstr. 48
D-58636 Iserlohn
☎ +49(0)2371-9204-26
☎ +49(0)2371-9204-29
info@gaussat.de
www.gausshandel.net
Polnische Spezialitäten.
В нашем ассортименте - более 1500 наименований товаров.

IBF Logistik und Trade GmbH
11 International Food Trading
Auenstr.49
D-73079 Suessen
☎ +49(0)7162-94711-0
☎ +49(0)7162-94711-291
E-Mail: info@ibf-trade.de
www.ibf-trade.de
Оптовая продажа продуктов питания от ведущих производителей разных стран мира.

INLICO GmbH
33 Am Mantel 4
39 D-76646 Bruchsal
☎ +49(0)7251-93244-0
☎ +49(0)7251-93244-29
E-Mail: info@inlico.net
www.inlico.net
Продукты питания от ведущих производителей России, Украины, Польши, Румынии и стран Прибалтики.

Кондитерская фабрика «НЕВА»
пр. Энгельса, д. 27, лит. «БШ»
194156 Санкт-Петербург
Россия
☎ +7 (812) 643-34-34
www.kneva.ru
Кондитерские изделия высокого качества: зефир, мармелад, пастила, конфеты. Легкие и полезные сладости. Нашу продукцию можно приобрести в компании Monolit Group.

Konditorei Transkiy
Schelmenweg 25a
D-47229 Duisburg
☎ +49(0)2065-25999-26; Fax: -28
E-Mail: info@transkiy.de
www.transkiy.de
Производство мучных изделий. Свежая выпечка, пирожные, торты, заказные торты.

LEIS GmbH
51 Waller See 25
D-38179 Schwülper
☎ +49(0)531-23769-0; Fax: -29
E-Mail: info@leis-gh.de
www.leis-24.de
Поставка продуктов от ведущих производителей России, Польши и Румынии.

Ostertag Teigfabrik GmbH
Stempel Str. 16
D-47167 Duisburg
☎ +49(0)203-39899322
☎ +49(0)203-51862481
E-Mail: info@ostertag-teigfabrik.de
www.ostertag-teigfabrik.de
Производство и доставка продуктов глубокой заморозки: манты, пельмени, вареники, чебуреки TM «Две сестры» и «Татишка».

PPH LUBMAX Sp. z o. o.
17 Tomaszowice 26A
21-008 Tomaszowice, POLEN
☎ +48 690 604 053
☎ +48 500 469 666
☎ +48 815021547
E-Mail: info.lubmax@gmail.com
www.lubmax.eu
Мы специализируемся на поставках овощей, фруктов и других продуктов питания из Польши на рынок Германии.

RUST-IMPEx GmbH
Zschortauer Str. 3
D-04129 Leipzig
☎ +49(0)341-918807-10; Fax: -11
E-Mail: info@rust-impex.de
Web: shop.rust-impex.de
Чай «Greenfield», «Принцесса Нури», «Curtis», крупы «Ярмарка», сухарики «3 корочки», цикорий: «Фитодар», «Русский цикорий», «Здравко».

SICO GmbH & Co.KG
Kulmbacherstr. 42
D-95512 Neudrossenfeld
☎ +49(0)9203-97 380-0
☎ +49(0)9203-97 380-220
E-Mail: info@sico.de
www.sico.de
www.siberiagroup.de
Поставка продуктов питания из России и стран восточной Европы.

SMART Nüsse und Kerne GmbH
7 Hamburger Str.19a
D-41540 Dormagen
☎ +49(0)2133-21710-40; Fax: -45
E-Mail: snk.gmbh@gmail.com
www.snk-snacks.de
Продажа качественных семечек «Джинн». Доставка по заявке в ваш магазин. Предоставляем торговое оборудование.
Высокая прибыльность от продаж.

ULAN GmbH
In der Kuhweid 2a
D-76661 Philippsburg-Huttenheim
☎ +49(0)7256-92592-0; Fax: -30
www.ulan.eu
www.siberiagroup.de

Fisch und Meerereszeugnisse

Fa. Elena Ikriannikova
19 Abdijstraat 191
2020 Antwerpen, Belgie
☎ +32 32481683
Mobil: +32 486299077
www.msexpress.be
Свежий русский осетр и белуга, а также деликатесы: балык из осетра, классическое филе осетра холодного и горячего копчения. Черная икра высшего качества.
Доставка до 3-х раз в неделю во все страны ЕС.

Heidefisch GmbH
21 Meinholtz 1
D-29649 Wietendorf
☎ +49(0)5196-764
E-Mail: info@heidefisch.de
www.heidefisch.de
Lachsforellen und Forellenkaviar direkt von Produzenten.

SANTA BREMOR
23 Представительство в Германии:
PET-FISCH GmbH
Am Lunedeich 76
D-27572 Bremerhaven
☎ +49(0)471-142891-87
☎ +49(0)471-142891-88
E-Mail: info@pet-fisch.com
Для розничной торговли обращаться: - SIBERIA GROUP; - LEON GmbH.

Schultheiss Fischgrosshandel
Robert-Bosch-Str. 8
D-88450 Berkheim
☎ +49(0)8395-933689
☎ +49(0)8395-7954
E-Mail: info@schultheiss-fisch.eu
www.schultheiss-fisch.eu
Рыбная продукция собственного производства. Большой ассортимент свежей, соленой, копченой и сушеной рыбы. Поставки продукции по Германии и Европе. Собственная, хорошо налаженная логистика - юг Германии.

Galanterie, Haushaltwaren

ANRO Trade GmbH
Dieselstr. 5
D-75196 Remchingen
☎ +49(0)7232-73698-80
☎ +49(0)7232-73698-89
E-Mail: info@anrotrade.com
www.anroshop.de
Торговый дом «АНРО» предлагает клеенку в рулонах, а так же готовые скатерти. В наличии более 150 дизайнов. Быстрая доставка.

Olymp Handels GmbH
9 Auf der Höhe 24
B D-47059 Duisburg
☎ +49(0)203-93555333
☎ +49(0)203-9331736
E-Mail: info@olymp48.de
www.olymp48.de

Geschenkartikel, Bücher

Atlant GmbH
Fritz-Haber-Str. 5
D-76185 Karlsruhe
☎ +49(0)721-18312-12; Fax: -14
E-Mail: atlant.book@t-online.de
www.optom.atlant.de
Книги для детей и взрослых.

Fa.Novikov
19 Am Zollstock 9
D-61381 Friedrichsdorf
☎ +49(0)6172-985556
☎ +49(0)6172-898290
Mobil: +49(0)1792186821
E-Mail: alnovikov@gmx.de
Косметика, парфюмерия, текстиль, хозяйственные товары.

WETLIF IMPEx Grosshandel
19 Eckerenstr. 5
D-77652 Offenburg
☎ +49(0)781-970 89 26
☎ +49(0)176-64840175
E-Mail: info@mantowarka.de
www.mantowarka.de
Mantykocher, Grill, Geschenkartikel, Haushaltwaren.

Kassenzone, Impulsartikel

«Kuma»
Waldenstr. 2
D-99084 Erfurt
☎ +49(0)361-5616674
☎ +49(0)176-23321268
E-Mail: info@kumagrosshandel.de
www.kumagrosshandel.de
Товар для прикассовой зоны: сладости, жев. резинки и леденцы, игрушки и мн. др.
Возможна поставка прикассового оборудования: стеллажи и стойки для мелкоразмерных товаров.

Kosmetik, Gesundheit

Atlant GmbH
Fritz-Haber-Str. 5
D-76185 Karlsruhe
☎ +49(0)721-18312-12
☎ +49(0)721-18312-14
E-Mail: info@atlant.de
www.optom.atlant.de
Оптовые поставки натуральной косметики от ведущих российских производителей.

Olymp Handels GmbH
9 Auf der Höhe 24
B D-47059 Duisburg
☎ +49(0)203-93555333
☎ +49(0)203-9331736
E-Mail: info@olymp48.de
www.olymp48.de
Оптовые поставки продовольственных, хозяйственных и косметических товаров.
Доставка по Германии и Европе.

www.aplgo.com
22 Alexander Ruhl
☎ +49(0)177-6826110
E-Mail: ruhl-a@t-online.de
Уникальные продукты от API - это оптимально подобранные комплексы на основе экстрактов лекарственных растений, фруктов, ягод. Приглашаем вас в новый бизнес!

Schmuck, Uhren

Palmira Juwelier Company
Heinrich-Geißler-Str. 9a
D-97877 Wertheim
☎ +49(0)9342-2980-71
☎ +49(0)9342-858499
Mobil: +49(0)157-35165765
E-Mail: jakobje@gmx.de
www.palmira-j.de
Официальный представитель ведущих производителей серебряных украшений России. Оптовая торговля. Предоставление: товара на комиссию, ювелирных витрин. Скупка лома.

W. Keilbach Goldschmuck mit Gold & Silberschmuck
31 Herforder Str. 41
D-32105 Bad Salzuflen
☎ +49(0)5222-929720
☎ +49(0)5222-7949681
Mobil: +49(0)172-5214427
E-Mail: w.keilbach@t-online.de
www.keilbach-gold.de
Оптовая торговля ювелирными изделиями из золота и серебра от лучших российских производителей.

Zeitungen und Zeitschriften

A. Jochim Vela Verlag
8 Burghäuser Str. 15
D-84503 Altötting
☎ +49(0)8671-92985-70
☎ +49(0)8671-92985-71
E-Mail: info@vela-verlag.de
www.optovik24.de
www.krugozor.de
Журнал для предпринимателей **Торговый центр**, проект **Фирма24**.
Бесплатные газеты для русских магазинов: **Кругозор** - с постоянным приложением **Мой здоровье**.
Издания напрямую от издательства.

LEB Verlag + Grosshandel
☎ +49(0)541-911576-0
☎ +49(0)541-911576-29
E-Mail: info@leb-design.de
www.leb-design.de
Журнал «Кроссвордист». Большой ассортимент журналов, кроссвордов. Открытки, приглашения, детские книжки, игры.

Maxima Media Verlag
43 ☎ +49(0)5242-96432-80
☎ +49(0)5242-96432-81
E-Mail: iklas@gmx.de
www.alibol.de
Русские и польские кроссвордные издания напрямую от издателя. Минимальный заказ от 20 штук. Бесплатная доставка.
Новый журнал для женщин «Мила».

Ladeneinrichtungen, Zubehör

EXTRA Soft IT Solution GbR
10 Am Ring 1
11 D-74722 Buchen
☎ +49(0)6281-5645077
E-Mail: info@extra-soft.de
Программное обеспечение для вашей кассовой системы. Kassensysteme & Warenwirtschaft. 18 лет опыта, более 5000 установок. Все из одних рук!

Gross Systems
2 Friedenstr. 33
D-90571 Schwaig
☎ +49(0)911-5619553-0
☎ +49(0)911-5619553-9
E-Mail: info@gross.system
www.gross.system
- Кассовые системы;
- Системы видеонаблюдения;
- Охранные системы и контроль температур.

USED market GmbH
29 Burgweg 19
D-78713 Schramberg
☎ +49(0)7422-9408-13
☎ +49(0)7422-9408-16
☎ +49(0)7422-9408-20
E-Mail: germany@usedmarket.com
www.usedmarket.com
Новое и б/у оборудование для магазинов.
Подробная информация о нашем оборудовании на странице: www.usedmarket.com

ZLT Zengin Ladenbau Team GmbH
49 Industriestr.2g-h
D-68169 Mannheim
☎ +49(0)621-3098298-0
☎ +49(0)621-3098298-9
E-Mail: info@zlt-team.de
www.zlt-team.de
Новое и б/у торговое оборудование со склада, с выставочной площадью более 5000 кв.м. Гарантийное и дальнейшее обслуживание.

Werbeagenturen

Action GmbH
2 Friedenstr. 33
D-90571 Schwaig
☎ +49(0)911-561955-0
☎ +49(0)911-561955-19
E-Mail: info@action.gmbh
www.action.gmbh
Рекламное агентство:
- дизайн;
- полиграфия;
- оформление магазинов.

Effektive Website Web Agentur
Интернет-Агентство
☎ +49(0)671-20128790
☎ +49(0)157-86749090
E-Mail: info@effektive-website.de
www.effektive-website.de
Сертифицированный партнер Google по рекламе Google AdWordsTM. Создание и ведение контекстной рекламы, поисковая оптимизация сайтов (SEO), поддержка сайтов на русском и немецких языках.

IDEA Studios GmbH
29 Raiffeisen Str. 50
D-29640 Schneverdingen
☎ +49(0)5193-8054050
E-Mail: info@ideastudios.de
www.ideastudios.de
Студия для производства и распространения рекламы в средствах массовой информации. Изготовление веб-сайтов и реклама в сети. Бизнес и стартап консультации. Реализация проектов.

Logos-Werbeagentur
19 Karlsbader Str. 12
D-40625 Düsseldorf
☎ +49(0)211-24955-11
☎ +49(0)211-24955-13
E-Mail: kw@logos-werbung.de
www.logos-werbeagentur.de
Разработка фирменного стиля: полиграфия, этикетки, иллюстрации, фотостудия.

Margarita Miagkova
19 D-51063 Köln
24 Mobil: +49(0)176-26236383
E-Mail: kontakt@expert-webdesign.de
www.expert-webdesign.de
Полный пакет услуг для вашего веб-сайта. Тексты, фото и видео. Маркетинг и продвижение сайта в поисковых машинах. Листовки, брошюры, каталоги и многое другое.

RS Productions
Профессиональная видеореклама для Русского ТВ?
Яркие видеоролики для YouTube, Instagram и сайтов?
RS Production - создадим и разместим Вашу видеорекламу!
Любая сложность. Эффективность. Справедливые цены.
☎ +49(0)3641-295 0 925
Mobil: +49(0)176-625 17 990
E-Mail: info@werbespot-rus.de
www.werbespot-rus.de/referenzen

Service, Sonstiges

BPD EXPRESS GmbH & Co KG
41 Bunsenstrasse 7,
D-64347 Griesheim
☎ +49(0)6155-8407-77
☎ +49(0)6155-8407-99
E-Mail: info@bpd-express.com
www.bpd-express.com
Посылки в страны СНГ - приглашаем к сотрудничеству магазины. Курьерская почта, транспортировка грузов, пассажирские перевозки.

Ost-West Reisen GmbH
19 Auf der Höhe 24
D-47059 Duisburg
☎ +49(0)203-31868-11
☎ +49(0)203-31868-19
☎ +49(0)203-31868-14
E-Mail: olymp@ost-prospekt.de
www.olymp.otpusk24.de
Продажа билетов на все виды транспорта по всему миру. Визы в страны СНГ и Китай. Семейный отдых в Италии, Испании, Хорватии, Болгарии, Турции, Греции. Санаторно-курортное лечение в Прибалтике, Польше, Чехии и на Украине.
Приглашаем к сотрудничеству русские магазины.

БОЛЬШЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ТОРГОВЛИ

Отличное качество по отличным ценам, и все это с сервисным обслуживанием!

- ✓ ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- ✓ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЯСНЫХ ОТДЕЛОВ
- ✓ ПОЛКИ И ВСПОМОГАТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОДАЖ

Низкие цены!

ПРЕДЛАГАЕМ:

Новое и бывшее в употреблении торговое оборудование со склада, с выставочной площадью более 5000 м²

Гарантийное и дальнейшее обслуживание



Опыт работы
более 25 лет



ZLT Zengin Ladenbau-Team GmbH
Industriestr. 2 g-h, 68169 Mannheim
www.zlt-team.de

Tel.: 0621 - 309 82 980
Fax: 0621 - 309 82 989
Email: info@zlt-team.de



Für Einsteiger, Umsteiger oder Aufsteiger

ERP-System & E-Commerce-Lösung - die Zentrale Software für Dein Online-Business.

Exonn ERP-Software vereinfacht Ihre Geschäftsprozesse spürbar!

Bessere Übersicht und volle Kontrolle



Hotline & Support

+49 7623 - 460 40 60

www.exonn.de

info@exonn.de

exonn GmbH
Marie-Curie-Str. 2
79618 Rheinfelden



SIBERIA GROUP

HÜHNER SUPPE

СУП КУРИНЫЙ



SIBERIA GROUP

ULAN GmbH

In der Kuhweid 2a, D-76661 Philippsburg-Huttenheim
Tel.: +49 (0) 72 56 - 92 59 20
www.ulan.eu

Leis GmbH

Waller See 25, D-38179 Schwülper
Tel.: +49 (0) 531 - 23 76 90
www.leis-24.de

SLCO GmbH & Co. KG

Kulmbacherstrasse 42, D-95512 Neudrossenfeld
Tel.: +49 (0) 92 03 - 97 380 0
www.slco.de

OHNE
KONSERVIERUNGSTOFFE
GESCHMACKSVERSTÄRKER



ALEXANDER TK GmbH
Tiefgefrorene Teigspezialitäten

Tel.: +49 (0) 62 33 / 376 90
Fax: +49 (0) 62 33 / 376 911

DE
RP 25001
EG

Zubereitung im gefrorenen Zustand!



- ① Topf mit Wasser füllen und aufkochen
- ② Teigtaschen in kochendes Wasser mit etwas Salz geben

