

www.optovik24.de
www.vela-verlag.de

Nr. 1 (214)

HandelsZentrum
russischsprachige
Handelszeitschrift
Januar 2020
Preis 4,00 Euro

двигатель вашей торговли

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

Lackmann
FOOD GROUP

БОЦ-МАН

Филе сельди
Слабосоленое с луком
Heringsfiletstücke
in Rapsöl mit Zwiebeln
ART. 4951

Филе сельди
Нежное, по домашнему
Heringsfiletstücke
in Rapsöl Klassik
ART. 4950

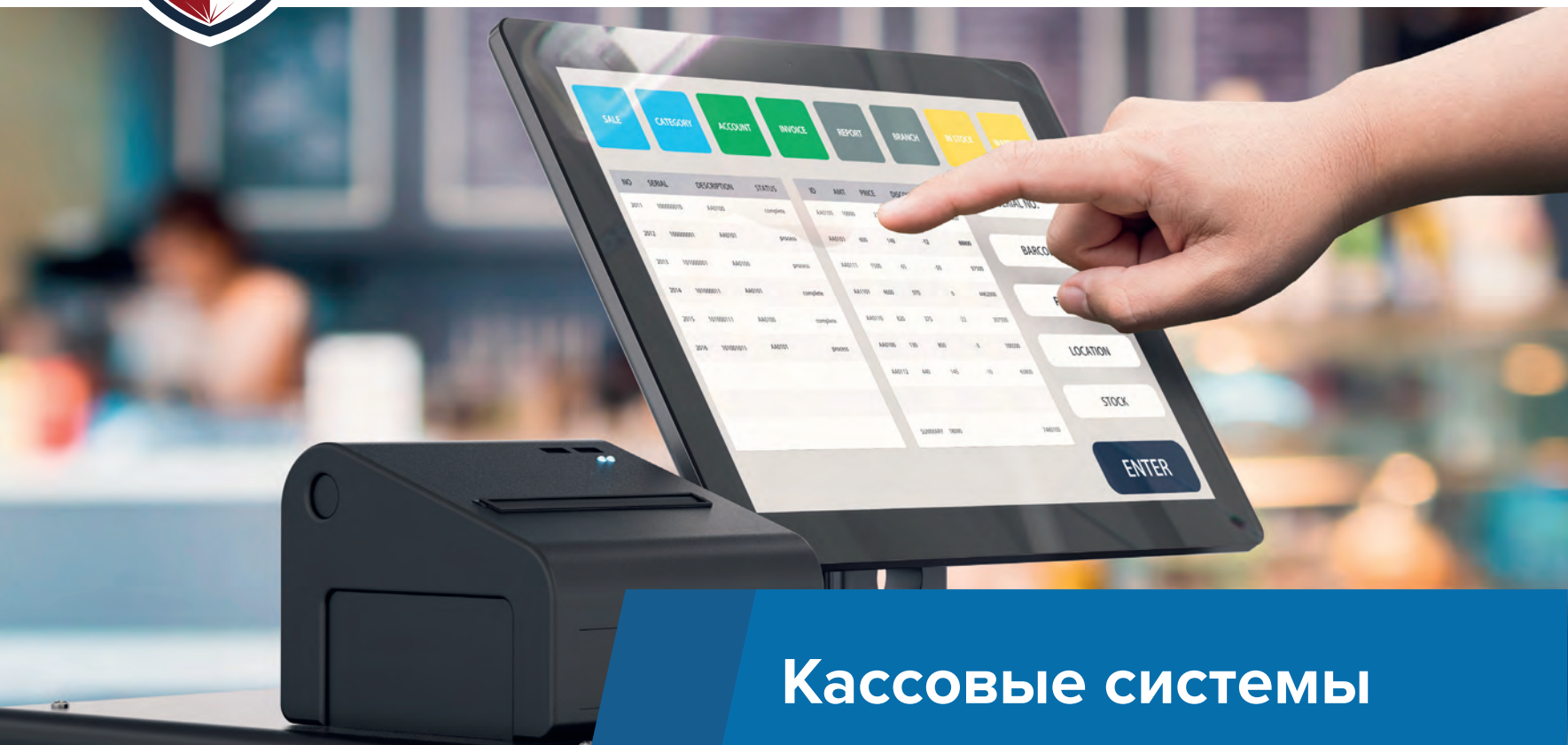
Филе сельди
Нежное с укропчиком
Heringsfiletstücke
in Rapsöl mit Dill
ART. 4949

www.shop-lackmannlb.de





Без лишних слов.



Кассовые системы



Системы видеонаблюдения



Охранные системы и контроль температур



Gross Systems • Friedenstraße 33 • 90571 Schwaig

☎ 0911 56195530

✉ info@gross.systems

SIMka

Beste
D-Netz-
Qualität

17 стран – один тариф.

6 ГБ

✓ **Allnet Flat**

безлимитные звонки по Германии

✓ **100 Minuten**

100 бесплатных минут
в страны СНГ

SIMka TOP M Tarif

14,99 € ^{*/**}

на 28 дней
до 31.01.2020

~~19,99 €~~ ^{**}



Powered by

030-20 65 83 30 • www.mobilka.de

LEBARA

Stand: 01.11.2019 • Angebot ist gültig vom 01.11.2019 bis zum 31.01.2020 • Preise inkl. MwSt. • Minutentaktung (60/60) • Gewerbliche Nutzung untersagt • Ergänzend gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Die AGB sowie die Gesamtübersicht der derzeit gültigen Angebote, Tarife, und Preise finden Sie auf www.mobilka.de • Anbieter: Lebara Limited, 7th Floor, Import Building, 2 Clove Crescent, East India Dock, London E14 2BE, Großbritannien • * Die SIMka Top M Tarification ist nur mit einer SIMka powered by Lebara Prepaid-Karte optional buchbar und hat eine Laufzeit von 28 Tagen. Zum Buchen per SMS senden Sie von Ihrer SIMka-Karte eine SMS mit dem Keyword „TOPM“ an die kostenlose Kurzwahl 55255. Die SIMka Top M Tarification enthält unbegrenzte Gesprächsminuten in die deutschen Fest- und Mobilfunknetze sowie insgesamt 100 Inklusivminuten für Gespräche in das Festnetz und Mobilfunknetz von Armenien, Aserbaidschan, Belarus (Weißrussland), Estland, Georgien, Israel, Kasachstan, Kirgisistan, Lettland, Litauen, Moldawien, Russland, Tadschikistan, Turkmenistan, Ukraine und Usbekistan, jeweils ohne Sonderrufnummern und (Mehrwert-) Dienste. Alle Inklusivminuten gelten nur während der jeweiligen 28-tägigen Optionslaufzeit und verfallen zum Ende der jeweiligen 28-tägigen Optionslaufzeit ersatzlos. Außerhalb dieses Zeitraums oder nach Verbrauch der Inklusivminuten gilt der Tarif laut aktueller Preisliste. Zudem sind 6 GB Datenvolumen enthalten, welche nur während der jeweiligen 28-tägigen Optionslaufzeit gelten. Ein etwaiges Restdatenvolumen verfällt zum Ende der jeweiligen 28-tägigen Optionslaufzeit ersatzlos. Nach Aufbrauch des angegebenen Datenvolumens innerhalb der 28-tägigen Optionslaufzeit wird die Bandbreite auf max. 32 Kbit/s (Download) und 16 Kbit/s (Upload) beschränkt. Bei der automatischen Verlängerung der Optionen wird das neue Datenvolumen zum ersten Tag des auf die Optionslaufzeit folgenden Verlängerungszeitraums bereitgestellt. Pro Optionslaufzeit kann nur eine Tarification (außer PLUS-Optionen) gebucht werden und ist nicht mit anderen Tarificationen kombinierbar. Die SIMka Top M Tarification wird bei ausreichendem Guthaben automatisch bis zum 31.01.2020 zum Preis von derzeit 14,99 € und ab 01.02.2020 zum Preis von derzeit 19,99 € um jeweils 28 Tage verlängert, wenn sie nicht mindestens 24 Stunden vor Ende der anfänglichen oder verlängerten 28-tägigen Optionslaufzeit gekündigt wird. Zum Abbestellen senden Sie von Ihrer SIMka-Karte eine SMS mit dem Keyword „HALTTOPM“ an die kostenlose Kurzwahl 55255. ** Bei Buchung oder Verlängerung der SIMka Top M Tarification während des Aktionszeitraums vom 01.11.2019 bis zum 31.01.2020 zahlen Sie 14,99 € statt 19,99 € für die 28-tägige Optionslaufzeit. Bei einer Buchung oder Verlängerung ab dem 01.02.2020 gilt wieder der Standardoptionspreis von 19,99 € für die 28-tägige Optionslaufzeit.

IMPRESSUM

Zeitschrift «HandelsZentrum»

Ausgabe Nr. 1 (214) Januar 2020

Zeitungskennzahl: B 58740
Erscheinungsweise: monatlich
Einzelpreis: € 4,00
Jahresbezugspreis: € 42,00
Abonnement EU-Ausland: € 56,00

Verlagsanschrift:

Alexander Jochim Vela-Verlag, Germany
Burghauser Str. 15, 84503 Altötting

Tel.: +49 (0) 86 71 / 929 85 70

Fax: +49 (0) 86 71 / 929 85 71

E-Mail: info@vela-verlag.de

Internet: www.vela-verlag.de

www.optovik24.de

[www.fb.com/handelszentrum](https://www.facebook.com/handelszentrum)

www.ok.ru/handelszentrum

Bankverbindung: Commerzbank Waldkraiburg

IBAN: DE 10 711 420 410 630 263 201

SWIFT: COBADEFFXXX

Herausgeber: Alexander Jochim

Redaktion: O.Wasiljewa, O.Molendor, A.Jochim,
G.Borisov, A.Scharafeddinova
redaktion@vela-verlag.de

Repräsentant in der Staaten der Ost-Europa

Представитель в странах Восточной Европы
Viktor Kuzyak / Виктор Кузяк

Layout, Anzeigengestaltung:

Alexander Aisenstadt
design@vela-verlag.de

Anzeigenleitung: Anna Fomina
Tel.: 086 71 / 929 85 72
Mob: 0176 / 74 73 56 53
a.fomina@vela-verlag.de

Abobetreuung: Renate Günther
Tel.: 086 71 / 929 85 70
abo@vela-verlag.de

V.i.S.d.P. Alexander Jochim

Namentlich gekennzeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Die Artikel und Meldungen sind nach besten Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Vom Verlag wird keine Haftung für den Inhalt übernommen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen. Nachdruck aus anderen Quellen wurde mit Genehmigung der Rechtsinhabers unternommen. Für den Inhalt der Anzeigen ist der Inserent verantwortlich. Nachdruck nicht gestattet.

Druck: Kössinger AG www.koessinger.de

Titelfoto: realinmedia - Depositphotos

© 2002-2020 beim Verlag

Ответственность за содержание рекламы несет рекламодатель

Anzeigenpreisliste Nr. 12A gültig ab 01.01.2014

Beilagen: Vela Verlag

**Все рекламные предложения в журнале
предусмотрены только для оптовых закупок**

СОДЕРЖАНИЕ | INHALT



Новости издательства **8**
«Выстрелы в супермаркте»
и другие публикации в блоге



Есть идея! **18**
Стенгазета магазина

От редакциистр. 6
«Календарь - 2020»

Новости издательствастр. 8
«Выстрелы в супермаркте»
и другие публикации в нашем блоге

Навигаторстр. 10
Выставки – 2020

Актуальная темастр. 12-13
Оптимизация торговли – 2020

Портрет магазинастр. 14-16
Марина Нусс (Aralon Mode, Augsburg):
«Главное для нас – дисциплина, терпение,
доброжелательность!»

Есть идея!стр. 18
Стенгазета магазина

Электронная коммерциястр. 20
10 правил создания
успешного интернет-магазина

Маркетингстр. 24
Эффективный маркетинг 2020

Перспективы ростастр. 26
Bankowski Group: итоги 2019-го,
планы на 2020-й

Портрет продуктастр. 28
INLICO FOOD: Румынский ассортимент
продуктов питания для ваших покупателей

Сообщениястр. 30
Время меняться! Перенимаем опыт

«Визитки»стр. 19

Новинкистр. 32, 34

Сервисный переченьстр. 40

Анzeige

www.POSTKARTA.DE

Актуальная информация журнала «Торговый центр»

ОПТОВИК 24
www.optovik24.de

fb.com/handelszentrum
ok.ru/handelszentrum



Справочник и реклама оптовых фирм,
новостные сообщения, статьи из блога
в мобильном приложении App «ОПТОВИК»



Установите на вашем
мобильном устройстве
наше бесплатное
мобильное приложение
App «ОПТОВИК»



- через QR-Code
или через поиск
на сайте сервиса



← Архив журнала «Торговый центр»
и полезные статьи в разделе «Блог»
на сайте: www.optovik24.de



*Frohes
Neues
Jahr!*



Sie können unsere
Produkte bei
MONOLITH
Gruppe kaufen

Tel. +49 7032 9178 400 (Monolith Süd)
Tel. +49 4108 4142 410 (Monolith Nord)
Tel. +49 5251 540 2120 (Monolith Mitte)
Tel. +49 2273 949 5460 (Monolith West)
Tel. +49 9171 825 56840 (Monolith Ost)



Уважаемые читатели!

Начинается новое десятилетие – 20-е годы XXI века. И пусть (некоторые) ученые утверждают, что новое десятилетие наступает лишь в следующем году, как III-е тысячелетие и XXI век начались лишь в 2001 году. Для потребителей вместе с годом 2020 наступает новое десятилетие. Несомненно, уже в этом году в нашу жизнь придут мода, прически и аксессуары 20-х прошлого века. А в России, возможно, вспомнят времена НЭПа, и возродятся не только некоторые забытые товары той советской эпохи, ее элементы скорее всего найдут отражение, например, в дизайне упаковок и в рекламе. Все это тенденции, которые смогут учитывать в своей работе и «русские» магазины.

В блоге на сайте www.optovik24.de мы собираемся сделать обзорный материал об этой эпохе, называемой в СССР «Временем новой экономической политики», а на западе – «Ревущие двадцатые» или «Золотые двадцатые» («Goldene Zwanziger») – со ссылками на самые интересные публикации в интернете. Также в ближайшее время в наших планах публикации на сайте тематических обзоров разных ресурсов в интернете, касающихся торговли.

Кроме того, мы готовим ряд нововведений и в самом журнале (некоторые из них вы увидите уже в этом выпуске).

В 2020 году мы желаем вам процветания в бизнесе и в жизни, благополучия, здоровья, отличного настроения и множества радостных событий! Желаем вам удачных идей и проектов, успеха во всех начинаниях и завершениях, позитивного баланса во всем!

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

Новый настенный «Календарь - 2020»

По многолетней традиции к январскому выпуску журнала «Торговый центр» прикладываем наш «Календарь-2020», который вы можете разместить на стене в кабинете над своим рабочим столом или в торговом зале, делать в нем заметки и планировать работу магазина. Для быстрой связи с нами внесли наши контакты.

А по периметру у вас всегда на виду контакты важных поставщиков товаров и услуг. Если по каким-то причинам в вашем экземпляре журнала календаря не оказалось, напишите нам об этом на мейл abo@vela-verlag.de или позвоните по телефону 08671 929 85 70, мы вышлем не откладывая!



Ваша рекламная кампания 2020 = Ваш успех 2020!

Эффективная реклама в журнале «Торговый центр» с Анной Фоминой

Наступил новый 2020 год и пора претворять в жизнь намеченные планы, начать активно действовать, чтобы достичь намеченных вами целей. Любой успех лишь косвенно зависит от множества посторонних факторов, которые вы вправе учитывать и использовать. А **напрямую успех зависит** только от вас, еще точнее – **от одного важного фактора – от преуспевания**. Трудно преуспевать во всем, а достаточно – в самом важном. Не буду открывать «большой секрет»: чтобы преуспевать, важно планировать. Если не получается запланировать все в идеальном виде, быстро не сдавайтесь: **создайте «жесткую красную линию мероприятий»** (акций, событий или, так называемых, «лидов» – название не важно). И от этих событий, которые, например, запланированы вами ежемесячно, выстраивайте комплекс необходимых действий. Далее все просто логично: запланировали завозить каждый месяц новый товар, значит нужно это обеспечить. **Запланируйте на каждый месяц размещение рекламы и у вас выстроится логика рекламной кампании**. А что включает в себя успешная рекламная кампания, я вам поясню в ходе личного разговора. Давайте совместно выстроим **«красную линию мероприятий»** этого года. Жду вашего сигнала!

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



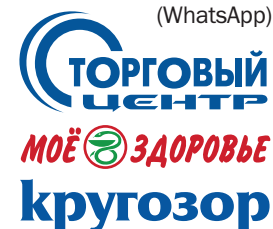
a.fomina@vela-verlag.de

Skype: anna.vela

Тел.: 08671 929 85 72

Моб.: 0176 74 73 56 53

(WhatsApp)



ОПТОВИК 24

www.optovik24.de

App ОПТОВИК

ok.ru/handelszentrum

fb.com/handelszentrum

**ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ
ПРИНОСИТ
ПРИБЫЛЬ**



100% натуральный продукт
ПРОИЗВЕДЁН БЕЗ ДОБАВОК

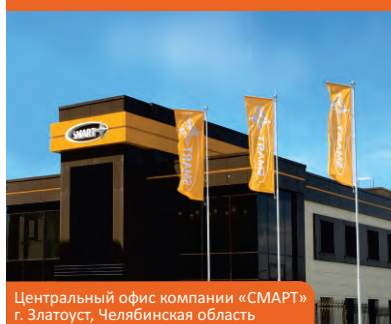
SMART N&K

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



Центральный офис компании «СМАРТ»
г. Златоуст, Челябинская область

Производственный комплекс.
г. Златоуст, Челябинская область



Собственные поля с. Белая глина,
Краснодарский край

Фирменный автомобиль
сотрудника SNK GmbH



Склад готовой продукции
SNK GmbH, Dormagen

Выкладка ТМ «Джинн» на полке
mar. RUSSMARKT, Weingarten



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 «Моё 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

«Выстрелы в супермаркте» и другие публикации в блоге

Ольга ВАСИЛЬЕВА

Сайт www.optovik24.de регулярно посещает более двух тысяч человек, каждый из которых в среднем знакомится с двумя материалами различных разделов: в основном это – «Блог» и «Справочник». В апрельском выпуске журнала «Торговый центр» (№4-2019 стр. 8) мы публиковали актуальную статистику посещений сайта. Тогда общее число разных физических посетителей сайта, включая постсоветское пространство и зарубежную Европу, начиная с ноября 2016 года, составляло **27.428 человек**. На середину декабря, т.е. практически за полгода этот показатель достиг **48.770 физических визитов** на сайт, а число прочтений материалов почти удвоилось с 47.833 до 79.207 прочтения на 18 декабря. При этом дневные «пики амплитуды» по-прежнему возрастают после выхода очередного номера журнала «Торговый центр», указывая, что сайтом в этот период активно пользуются именно получатели журнала, а это в основном владельцы «русских» магазинов. В это время количество посетителей сайта возрастает со среднего показателя 120 человек ежедневно до 250-300 человек в день, что также в два раза превышает уровень посещений в апреле.

Среди «хитов» прочтений можно выделить, прежде всего, посещение основного функционала сайта – раздела «Справочник». Из статей Блога, как ни странно, в последнее время лидируют давно опубликованные материалы: «Новые каталоги - 2019», «Выставка в Ган-

новере IAA Commercial Vehicles», «Добавочная стоимость – ключ к получению сверхприбыли». Из новых материалов наиболее интересны посетителям: «Новые товары в ассортименте», «Детская ниша в ассортименте» и «Ассортиментная матрица». Также неизменным спросом пользуются публикации «Torgservis пришел в Германию» (5.274 чтения), «Как установить приложение «ОПТОВИК?»» (4.140 прочтений) и раздел архива выпусков журнала.

В этой статистике еще не охватываются наиболее свежие материалы сайта. Так, например, опубликованное недавно сообщение об учебном фильме для работников розничной торговли «Выстрелы в супермаркте» в рубрике «СИТУАЦИЯ» вообще в данную статистику не попадает. В этом материале размещен QR-код для быстрого вызова видео на мобильном телефоне и пересылки через WhatsApp.

Недавно мы разместили на YouTube короткое видео – своего рода краткое руководство о том, как установить бесплатное мобильное приложение «ОПТОВИК». Для быстрого выхода на видео через мобильник можно воспользоваться QR-кодом, который размещен ниже на этой странице. Для чтения QR-кодов мы рекомендуем использовать бесплатный и удобный сканер Trend Micro QR-Scanner, в котором совершенно отсутствует реклама. Он устанавливается также просто, как и другие приложения, – через Play Store (App Store), где размещаются все проверенные и допущенные к эксплуатации мобильные приложения.



QR-код видео на YouTube
«Как установить мобильное приложение ОПТОВИК»

QR-код сайта журнала
www.optovik24.de



Познакомьтесь и полюбите мир овощной продукции „Кузина Кадушка“.
Рецепты, которые были усовершенствованы в течение многих лет,
имеющие давнюю традицию и очень популярны еще и сегодня.

Просто вкусно!



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

„Спасибо, мама“ - свежие деликатесные продукты
по рецептам с Дальнего Востока для Вас.

Несравненный вкус!

Спасибо,
Мама



ЯНВАРЬ - 05.01-07.01.2020

Souvenirbeurs (formerly REGARDS) -
Fachmesse für Souvenirs. Amsterdam,
Niederlande

11.01-14.01.2020

EUROPAIN/INTERSUC - Internationale
Fachmesse für Bäckerei, Konditorei, Süß-,
Schokoladen-, Dauer- und Feinbackwaren.
Paris, Frankreich

12.01-14.01.2020

Retail's BIG Show - NRF Annual
Convention & Expo. New York, USA

15.01-18.01.2020

Anfas FoodProduct - International Trade
Exhibition for Food and Beverage.
Antalya, Türkei

17.01-26.01.2020

IGW Internationale Grüne
Woche Berlin - Ausstellung
für Ernährung,
Landwirtschaft und
Gartenbau. Berlin, BRD


4.01-28.01.2020

Christmasworld - Seasonal Decoration at
its best. Frankfurt am Main, BRD

31.01-02.02.2020

Balttour - Tourismus-Messe. Riga, Lettland

ФЕВРАЛЬ - 02.02-05.02.2020

ISM - Die weltweit größte
Messe für Süßwaren und
Snacks. Köln, BRD


05.02-07.02.2020

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

05.02-09.02.2020

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

05.02-07.02.2020

Kiev Fashion (Spring) - Internationale
Modemesse. Kiev, Ukraine (Украина)

07.02-09.02.2020

TOUREST - Fachmesse für Reisen und
Tourismus. Tallinn, Estland

07.02-11.02.2020

Ambiente - Internationale Frankfurter
Messe. Frankfurt/Main, BRD

09.02-11.02.2020

fish international - Die Fischmesse in
Deutschland. Bremen, BRD

10.02-14.02.2020

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

12.02-15.02.2020

BIOFACH + VIVANESS - Weltleitmesse für
Bio-Lebensmittel / Internationale Fach-
messe für Naturkosmetik. Nürnberg, BRD

14.02-17.02.2020

INHORGENTA MUNICH - Internationale
Fachmesse für Schmuck, Uhren, Design,
Edelsteine und Technologie. München, BRD

14.02-16.02.2020

WEINmesse berlin. Berlin, BRD

Выставки — 2020

15.02-17.02.2020

STYL - Internationale Modemesse. Brunn,
Tschechien

16.02-20.02.2020

EuroShop - The World's No.1 Retail Trade
Fair. Düsseldorf, BRD

18.02-20.02.2020

Lingerie Show - Forum. Moskau,
Russische Föderation (Россия)

24.02-27.02.2020

CPM - Collection Première Moscow -
Internationale Modemesse. Moskau,
Russische Föderation (Россия)

29.02-02.03.2020

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

МАРТ - 04.03-08.03.2020

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


04.03-08.03.2020

Fashion & Style. Spring.
Kasan, Russische Föderation (Россия)

06.03-08.03.2020

BEAUTY DÜSSELDORF - Internationale
Leitmesse Kosmetik, Nail, Fuß, Wellness,
Spa (mit mads - make-up artist design
show - Fachmesse für Maskenbildner und
Visagisten). Düsseldorf, BRD

12.03-15.03.2020

Leipziger Buchmesse / Lesefest 'Leipzig
liest' / Manga-Comic-Con. Leipzig, BRD

13.03-17.03.2020

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

13.03-14.03.2020

CTF - Caucasus Tourism Fair -
International Fair for Tourism and Leisure
in Georgia. Tiflis, Georgien (Грузия)

15.03-17.03.2020

ProWein - Internationale Fachmesse
Weine und Spirituosen. Düsseldorf, BRD

15.03-17.03.2020

Central Asia Fashion - Internationale Mode
Messe. Almaty, Kasachstan (Казахстан)

17.03-19.03.2020

MaRHo Shop (within Retail Industry) -
Messe für Laden-, Restaurant- und
Hotelausstattung. Kiev, Ukraine (Украина)

17.03-19.03.2020

MITT - Internationale Fachmesse für
Reisen und Touristik. Moskau, Russische
Föderation (Россия)

23.03-25.03.2020

VendExpo - International Specialized
Exhibition of Vending Technologies of XXI
Century. Moskau, Russische Föderation
(Россия)

26.03-29.03.2020

Siberian Jewellery Salon - Jewellery Trade
Fair. Krasnojarsk, Russische Föderation
(Россия)

АПРЕЛЬ - 01.04-03.04.2020

Food industry. HoReCa. Krasnojarsk,
Russische Föderation (Россия)

01.04-03.04.2020

UzFood Uzbekistan (ehem. WorldFood) -
Internationale Fachmesse für
Lebensmittel, Getränke, Verarbeitung,
Technologien, Zutaten & Verpackung.
Taschkent, Usbekistan (Узбекистан)

02.04-05.04.2020

Aru International Jewelry Fair. Nur-Sultan
(Astana), Kasachstan (Казахстан)

08.04-09.04.2020

IPLS - International Private Label Show.
Moskau, Russische Föderation (Россия)

08.04-10.04.2020

FoodExpo Kyrgyzstan - International
Specialized Food and Beverages
Exhibition. Bischkek, Kirgistan (Киргистан)

09.04-11.04.2020

AITF - Internationale Fachmesse für
Reisen und Touristik. Baku,
Aserbaidshan (Азербайджан)

14.04-15.04.2020

InterFood St. Petersburg - Internationale
Fachmesse für Lebensmittel und
Getränke. St. Petersburg, Russische
Föderation (Россия)

14.04-16.04.2020

Food Expo Ukraine (Prod Expo Ukraine)-
within IFFIP - Internationale Fachmesse
für Lebensmittel und Getränkehandel.
Kiew, Ukraine (Украина)

17.04-19.04.2020

LEIF - Erlebnismesse für Menschen mitten
im Leben. München, BRD

19.04-20.04.2020

Natural & Organic Products Europe.
London, Großbritannien und Nordirland

20.04-23.04.2020

SALIMA/VINEX - Internationale
Nahrungsmittelmesse Brunn, Tschechien

20.04-23.04.2020

MBK - Internationale Messe für
Müllereiwesen, Bäckerei und Konditorei.
Brunn, Tschechien

20.04-23.04.2020

INTECO - Internationale Messe für Laden-,
Hotel- und Gaststätteneinrichtungen.
Brunn, Tschechien

21.04-23.04.2020

Seafood Expo Global - The International
fair of seafood products. Brüssel, Belgien

21.04-23.04.2020

WorldFood Poland - Internationale
Fachmesse für Lebensmittel, Getränke,
Verarbeitung, Technologien, Zutaten
& Verpackungen. Warschau, Polen

23.04-25.04.2020

Interfood Krasnodar (Food Industry) -
Exhibition for food products and drinks.
Krasnodar, Russische Föderation (Россия)

Источники: exponet.ru, auma.de

OLYMP

Дорогие клиенты!

*Фирма Олимп
поздравляет Вас
с новым 2020 годом!
Желаем Вам счастья, здоровья,
успехов и процветания!*

С полным ассортиментом наших товаров
Вы можете ознакомиться на нашем сайте
www.olymp48.de

А для получения более полной информации
свяжитесь с нами по телефону
0203 555 93 333



Оптимизация торговли - 2020

Кардинально существует лишь три способа получения доходов в торговле – и это три варианта увеличения выручки магазина. Первый – усиление работы с уже сформировавшимся потоком покупателей: не терять клиентов из виду и поддерживать налаженный трафик магазина. Второй – завлекать в торговую точку новых клиентов: превращать их в постоянных посетителей. Третий – стимулировать постоянных и новых покупателей на дополнительные покупки: работать на увеличение среднего чека.

Хотите узнать, как втроекратно увеличить продажи и проходной трафик торговой организации? Тому есть успешные примеры. И, к счастью, этот передовой опыт был проработан и разложен по полочкам многими консалтинговыми компаниями. То, что сделали в свое время Walmart, Tesco, PepsiCo, L’Oreal, X5 Retail Group, Aldi, Lidl и многие другие компании международного уровня, можно применять и внедрять в торговле практически любого формата.

Итак, задачи ясны: повышать трафик (количество посещений) магазина со стороны постоянных покупателей; привлекать в магазин новых посетителей; продавать каждому покупателю больше и чаще, например, сопутствующих товаров. Почему это возможно? Потому что потребители это купят в любом магазине, вопрос лишь в том, какой выбор они сделают. Вам нужно обеспечить для покупателей максимально удобную возможность купить у вас то, что им нужно.

Рассмотрим не только некоторые шаги, позволяющие добиваться этих целей. Постараемся выбрать наиболее оптимальный вариант самых эффективных действий к каждому предложенному шагу.

Шаг №1. Стоящая идея

В начале всего находится идея. Когда в магазине уже все выстроено и налажено, с новыми идеями становится труднее: кроме того, что надо придумать хорошую идею, ее еще надо внедрять в отработанные процессы. О каких идеях речь? Придумайте креативную идею, которая будет привлекать внимание потенциальных клиентов.

При этом думайте в одном или нескольких из трех направлений:

- 1). Сохранение покупательского потока;
- 2). Привлечение новых покупателей;
- 3). Дополнительные и сопутствующие продажи.

Если нет идей и есть бюджет: Закажите креативный аудит и разработку идеи у специализированного агентства. Найдите настоящих специалистов, которые хорошо ориентируются в торговле. Вряд ли они разберутся со спецификой торговли «русскими специалитетами», но помогут найти сопутствующие товары и оптимальный дополнительный ассортимент, подходящий вашему магазину.



Bild: Kwangmo / stock.adobe.com

Если нет идей и нет бюджета: Проведите минимальный креативный аудит своими силами (персонал, продавцы, друзья – вряд ли смогут действенно тут помочь) – именно с самим собой, потом проанализируйте тематические СМИ, проведите мониторинг в интернете, пройдитесь по конкурентам – и не только в вашем сегменте, а присмотритесь к другим рынкам. Затем отвлекитесь на другие дела, дайте идеям созреть, «самим прийти в голову» – ваш мозг команду принял.

Шаг №2. Маркетинг и реклама

Как правило, если действительно задуматься о том, как решить поставленные задачи по названным выше трем направлениям поиска идей, решения приходят «сами собой». Их следует запоминать, записывать, продумывать и «проигрывать» будто в реальности. Все это уже относится к маркетингу.

Далее важно создать единый рекламный комплекс, объединив «эффект восторженности» от вашей креативной идеи с конкретными преимуществами для потенциальных покупателей. Что они получают от вашей идеи? Просто и как можно проще прорекламируйте главное преимущество вашего предложения. Примените в рекламной акции множественный фактор: одно и то же предложение / товар рекламируется одновременно в интернете, рекламных листовках, в торговом зале и на витрине – демонстрируется в специальной экспозиции, проводятся дегустации, розыгрыш призов. Надо чтобы попробовали, запомнили, купили, и потом покупали снова и снова.

Если есть бюджет: Наймите специалистов, рекламное агентство. Максимально увеличьте широту и охват рекламы, используя налаженные рекламные каналы и тестируя новые. Составьте «корзину» призового фонда, в которой будет не только один-другой суперприз, но и небольшие «утешительные» призы.

Используйте соревновательную механику – чем больше участник приобрел промо-продукции на определенную сумму, тем выше его шансы получить супер-



Bild: New Africa / adobe.stock.com

Bild:

приз. Конкурс должен быть честным, а процесс его проведения и определения победителей – максимально прозрачными. Предоставьте участникам доступ к рейтингу, людям нравится атмосфера соперничества. Поощрите финалистов, которые приобрели максимальное количество промопродукции, при этом суперприз разыграйте между всеми участниками. Проведите розыгрыш призов в прямом эфире канала на YouTube, используйте для этого профессиональную видеотехнику и услуги ведущего.

Подготовьте маркетинговую стратегию продвижения вашего рекламного комплекса, разделив ее на два направления – офлайн и онлайн. Подготовьте яркий и креативный дизайн онлайн-витрины и витрины магазинов, а также промоматериалы. И любое мероприятие должно обязательно быть освещено по максимуму в прессе, в интернете, в самом магазине.

Если нет бюджета: По силам и возможностям займитесь рекламой – тот, кто говорит, что ему не нужна реклама, лишь пытается оправдать свою лень. Если ваш бюджет ограничен, используйте в качестве призов реализуемую продукцию. Проведите конкурс с розыгрышем призов в прямом эфире, для съемки будет достаточно камеры мобильного телефона. Поинтересуйтесь у поставщиков по поводу проведения совместных рекламных и промо-акций. Найдите людей, которые смогут вам помочь в вопросах рекламы и промо-акций, среди ваших покупателей.

Шаг №3. Привлечение клиентов

В каком бы закутке ни располагался ваш магазин, нужно привлекать внимание потенциальных клиентов прямо на ближайшей улице! Используйте как классические маркетинговые инструменты – витрина, наружная щитовая реклама, яркий и креативный дизайн стильного указателя направления и расстояния до магазина. Постарайтесь пойти дальше, насколько возможно: брендинг общественного транспорта и автомобилей ваших покупателей, т.е. наклейки на автомобили. Кооперируйтесь с другими организациями, фирмами, предпринимателями, обмениваясь рекламными буклетами и листовками. Размещайте где возможно рекламные плакаты, щиты, LED-витрины, световые проекцию и мониторы с рекламой.

Если есть бюджет: Никогда не экономьте на дизайне и на креативе – все что сделано кое-как – всегда выброшенные на ветер деньги! Это убытки, а все – включая витрину, вывеску, рекламный буклет



Bild: ianako80 / adobe.stock.com

– должно приносить прибыль. Поэтому обратитесь в специализированное агентство, найдите настоящего креативщика, хорошего дизайнера. Вам не нужно получать «много» за ваши деньги, а наоборот – мало, но высшего стиля; простых, но работающих идей и их элементарного малозатратного воплощения; оптимального и простого, упрощенного до уровня, когда упрощать уже нечего, дизайна.

Если нет бюджета: Займитесь витриной и, если позволяют условия и предписания, фасадом магазина самостоятельно. Если нет ни витрины, на фасада, то у вас должна быть вывеска на улице, а еще лучше – несколько по близости – охватите ваш район рекламой, а потом идите дальше. Вам придется расширять сферу «своих интересов» через наружную рекламу, интернет и т.д., но без бюджета придется делать это постепенно, однако иного пути нет.

Шаг №4. Торговый зал

Когда в магазине все товары распределены по отделам или секциям, разложены по полкам, нужно начинать нарушать эту привычную покупателям идиллию при помощи различных неожиданных элементов интерьера. Установите дополнительные акционные стеллажи там, где это привлечет внимание посетителей, и разместите там товары из другого конца магазина. Используйте в том же духе акционные корбы и другие конструкции. Постоянно или периодически меняйте места их дислокации в торговом зале. Используйте различные рекламные конструкции для рекламирования товаров непосредственно в магазине. Чтобы привлечь внимание потенциальных клиентов внутри категории к нужной полке с продукцией, используйте топперы, стопперы, хедеры, шелфтопперы и рамку-презентер.

Шаг №5. Создание веб-страницы

Подружитесь с интернетом и различными гаджетами, позволяющими «быстрее, дальше, больше» охватить покупательскую аудиторию в виртуальном пространстве. Как минимум, магазину нужен сайт-визитка и отметки в геолокациях (зарегистрируйтесь в Google, это бесплатно, и внесите координаты, часы работы торговой точки).

Если есть бюджет: Разработайте онлайн-витрину, на которой будет размещена информация о магазине, актуальных акциях, дегустациях, рассказываться об ассортименте, особенностях разных товаров и продуктов, а также, если предлагаются, перечень дополнительных услуг в магазине.

Если нет бюджета: Найдите небольшое веб-агентство, которое согласится сделать сайт-визитку за 100-200 евро, не тратя время на самостоятельное освоение онлайн-конструкторов. Страницку в «Одноклассниках» можно осилить самостоятельно, но лучше также найти способных помощников.

Все остальное – собственный видеоканал, интернет-магазин, широкомасштабные рекламные кампании – это уже последующие шаги, если есть желание дальше развивать бизнес. Оставаясь в пределах приведенных здесь пяти шагах, можно тоже развиваться – качественно, количественно.

Старайтесь повторять успех действий, которые доказали свою эффективность и принесли результат.

подготовила **Ольга ВАСИЛЬЕВА**,
по материалам *salers.ru*,
business.ru, *retail.ru*, *intalev.ru*

Марина Нусс (Aralon Mode, Augsburg): «Главное для нас – дисциплина, терпение, доброжелательность!»

...Одна из торговых улиц в центре Аугсбурга – пешеходная Annastrasse. Особое место здесь занимает магазин модной одежды Aralon Mode. Здесь часто слышна русская речь. Принадлежит магазинмоложавой, энергичной Лидии Думлер. С ней трудятся дочери: Марина Нусс – её «правая рука», и Ирина Думлер, которая, помимо работы с покупателями, ведёт приём клиентов в косметическом кабинете, расположенном в магазине. Ещё в дружную команду магазина входит – Лена Райф. Она не член семьи, но для коллег – как родная. О магазине рассказывает Марина, о косметическом кабинете – Ирина.

Здесь торгуют почти всем

– Наш магазин торгует почти всеми видами высококачественной фирменной одежды, кроме белья, упор делаем на одежде для женщин и детей, – **говорит Марина.** – Одна из наших фишек – женская одежда для торжеств. Имею в виду вечерние платья – длинные, короткие, ещё платья для выпускных вечеров, а в небольшом ассортименте – и свадебные. Детская одежда предлагается в полном ассортименте. Мужской же отдел невелик. Здесь предлагаются современные костюмы-тройки, модные свитера, классические рубашки и галстуки.

– **Готовясь к встрече, я заглянул в интернет. Там указано местоположение магазина на Bahnhofstrasse, а вы, оказывается, торгуете на Annastrasse. Как это понимать?**

– Просто данные, полученные вами из Сети, немного устарели. Прежде у нас

было 4 магазина, один из них – рядом с Главным вокзалом, на Bahnhofstrasse, что было удобно для покупателей и для магазина. Клиенты могли посещать магазин сразу по выходе из поезда. Оборот был больше, ассортимент – шире. Там у нас был большой отдел свадебных платьев, торговали также бельём и бижутерией. Но недавно торговый пассаж, в котором размещался наш магазин, закрыли на капитальный ремонт и перестройку, после которой в помещениях бывшего пассажа не будет места торговле. Сейчас у нас вместо 4-х небольших – один крупный магазин (150 кв. м + склад), не тратим время и силы на разъезды. Уменьшились накладные расходы, например, на аренду помещений, которая в городе дорогая, особенно здесь, в самом центре. Да и с кадрами проблемы, нынче нелегко найти подходящие кандидатуры.

– **Вы заказываете товар посредникам или работаете с производителями?**



– То и другое. Например, мы с мамой регулярно выезжаем на выставки моды, которые проводятся каждые 4 месяца в Дюссельдорфе и Мюнхене, знакомимся с новыми веяниями в мире моды, заказываем товар. Завтра мама едет в Милан за товаром. Работаем с фирмами разных стран. Заказываем по одному экземпляру каждой модели каждого размера. При необходимости потом дозаказываем и в считанные дни получаем заказ. Затем вручаем его клиенту или высылаем по почте. Знаете, ни нам, ни покупательницам не понравится, если они будут щеголять в одинаковых нарядах (улыбается).

– **Ваши основные покупатели?**

– Процент сорок – это русскоязычные жители города и прилегающего региона. Остальные – коренные немцы, румыны, гости города различных национальностей. И процента три – этнические турки. Хотите поговорить с постоянной покупательницей, местной немкой, Бетиной Язер?

Фрау Бетина Язер сказала, что ей нравятся товар, предлагаемый магазином Aralon Mode. А приветливые продавщицы, работающие в магазине, добавляет она, почти стали её друзьями. В тот день Бетина приобрела необычайно удобные, тёплые брюки из вискозной пряжи. Фрау Бетину очень заинтересовал и ей понравился тот факт, что о магазине готовится доброжелательный материал



Коллектив магазина - Ирина, Лидия, марина, Лена и... малышка Карина

для публикации в популярном журнале. Магазин и его милые продавщицы заслуживают этого, сказала на прощание Бетина Язер.

Мода уходит... и возвращается!

– Сколько времени может находиться в магазине тот или иной предмет одежды от поступления до продажи?

– Однозначного ответа не существует. Скажу так: от одного дня до полугода! Что-то быстро «улетает», что-то ждёт своего часа долго. Но продаётся абсолютно всё! Изредка бывает, что какая-то позиция товара залёживается. Тогда она подвергается уценке до 50% и, естественно, тоже продаётся. Мне не нравится, если клиент начинает торговаться. На весь товар мы назначаем реальные цены. И вообще у нас не контейнер на базаре, а бутик!

– Насколько долговечна мода?

– То есть как часто она меняется? Здесь тоже чёткого ответа нет, это зависит от многих факторов. А что касается долговечности моды... Она не умирает, она уходит, а спустя время возвращается. Сколько раз платья и юбки женщин удлинялись и укорачивались, сколько раз менялась ширина и покрой брюк! Плиссировка – казалось, давно уже безнадёжно устарела, так ведь? А вот поди ж ты! – плиссировка возвращается, сейчас это снова становится модным явлением в женской одежде. Десятки лет назад большинство дам решительно сменили юбки и платья на брюки. А нынче возвращаются и юбки, и платья; актуальны и макси, и миди, и мини. Мода перестаёт быть капризной. В мире женской одежды актуальны любые цвета и фасоны, в моде и классика, и спортивный стиль. Из женских головных уборов в моде береты.

Мода в мужской одежде, естественно, не столь изменчива. Актуальны не только классические костюмы с белой рубашкой, но и такие сочетания: пиджак с джинсами, свитер и джинсы, свитер и классические брюки. Актуальны также цветные рубашки.

– А вот интересно: часто ли мужчины покупают у вас одежду для женщин? А наоборот?

– Мужчины покупают женскую одежду чаще, если их женщины являются постоянными клиентками нашего магазина. Мы знаем почти всех постоянных покупательниц, знаем их предпочтения и вкусы. И помогаем мужчинам в их выборе. Интересный факт: женщины для мужчин покупают одежду реже, в основном рубашки и галстуки.



В преддверии зимних холодов...



Лидия показывает модное пальто



Магазин «Apolon Mode», вид с улицы



Мужской отдел весьма компактен



Уголок торгового зала



Последняя модель! Только получили!

Всё больший спрос – на подарочные гутшайны, чаще на суммы 150-200 евро. Мы не ограничиваем срок их действия, они отовариваются в срок до 3-х лет. Чаще гутшайны на одежду для матерей и жён мужчины приобретают в преддверии праздников, в основном к 8 марта и Новому году.

– В былые времена мужчины носили пальто и плащи. Сейчас щеголяют в куртках...

– Сейчас носят всё, и всё признаётся модным. В переходные сезоны (весна и осень) остаются актуальными плащи с джинсами. Так что если у вас, уважаемый журналист, остался «с былых времён» плащ, он будет актуален, носите на здоровье!

– Вы торгуете одеждой известных брендов. Но бывает так: бренд мировой: Еврорапа, Штаты, а производится товар в Китае...

– Наш товар в Китае, как правило, не производится: в основном в Германии, Италии или других странах Западной Европы. Но кое-что шьётся на надёжных, испытанных предприятиях Хорватии, Белоруссии (трикотаж, например) и др.

– Допустим, покупателю понравился конкретный предмет одежды. Но он чуть длинноват (например, брюки) или ещё чем-то не подходит...

– Для таких случаев у нас работает швея. Она в кратчайший срок подгонит одежду под фигуру покупателя. Эта услуга платная, но деньги получает за свою работу швея, а не магазин. Через пару дней покупатель забирает доработанный предмет одежды в магазине или получает по почте, если он (она) из другого города.

Качество и профессионализм

– Что для вас главное в работе?

– Главное для нашей команды – дисциплина, терпение, доброжелательность. На работе мы забываем, что нас связывают родственные узы: здесь мы коллеги, не более того. Наш девиз: качество и профессионализм!

– В Аугсбурге, даже на этой улице, много магазинов вашего профиля...

– Вы о конкуренции? В торговле это обычная вещь. Считаем конкурентами фирмы, торгующие по интернету. Но у нас есть неоспоримые преимущества: при выборе товара его можно увидеть воочию, потрогать, примерить. Каждый клиент обслуживается индивидуально; более того, у нас можно подогнать одежду, как уже говорили. Second hand для нас заведомо не конкуренты, мы живём и торгуем «на разных планетах».

– Марина, как вы пришли в торговый бизнес?

– Переехали из Казахстана в 1995 г. Имею диплом стоматолога-ассистента. В своё время занималась модельным бизнесом, демонстрировала модели одежды, потом стала модельером. С годами заинтересовалась торговлей одеждой. Первый мой магазин назывался «Марина Бутик»...

– Ваши планы и мечты сбылись?

– Что-то сбылось, что-то «в процессе». Магазин для меня – мой четвёртый ребёнок (у меня сын 12 лет и дочери 3 и 9 лет), я его должна растить, ухаживать за ним, «воспитывать». В ближайших планах – развернуть торговлю модной итальянской дамской обувью, в отдалённых планах – решить вопрос с но-



Береты нынче в моде

вым помещением для магазина в районе Главного вокзала.

Вот, что рассказала косметолог Ирина Думлер

В её кабинете выполняются: маникюр, педикюр, лакировка ногтей, чистка лица. Её «наработан» контингент постоянных клиенток, около 30 человек, но немало и «разовых»: туристы, вообще приезжие.

Принимает гостей Ирина по предварительно оговоренным (лично или по телефону) терминам (за 1-10 дней). Как правило, клиентки после окончания процедуры записываются сразу на следующий сеанс. В свободное время Ирина может принять клиентку и без предварительной записи. При необходимости Ирина осуществляет полную косметологическую подготовку невесты к свадьбе.

Помимо проведения косметических процедур, Ирина торгует высококачественной косметикой от известных фирм – кремами для лица, для рук, для тела, а также другой косметикой. Цены на услуги у Ирины фиксированные, но бывают и скидки. Когда она не принимает клиенток, то участвует в обслуживании посетителей магазина.

Интервью провели
Г. БОРИСОВ и К. ЛАРИНА,
фото Г. БОРИСОВА



Маникюр - операция сложная!

МАТЕРИАЛЫ ПО ТЕМЕ:

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

www.optovik24.de



САНТА БРЕМОР

Будет вкусно!



**МОРСКАЯ КАПУСТА ОТ САНТА БРЕМОР –
НЕПРЕВЗОЙДЕННЫЙ ВКУС И
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ**

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

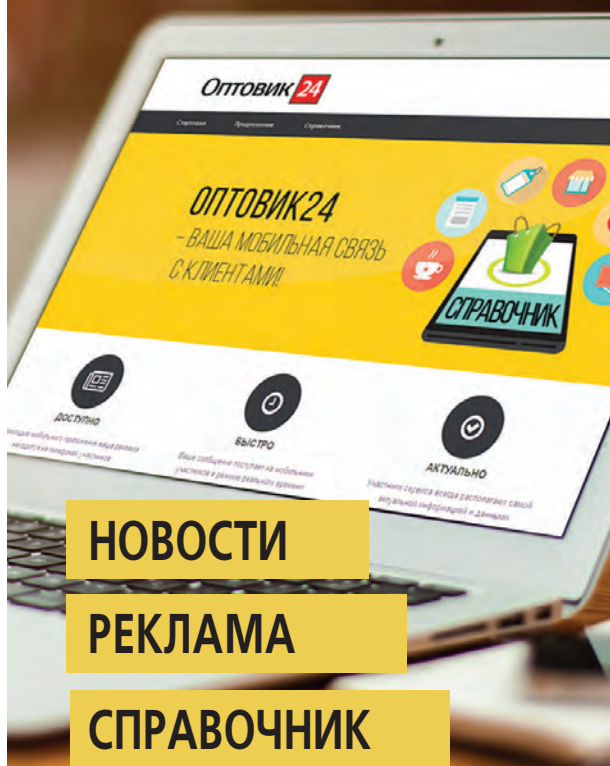
Для розничной продажи обращаться к:

- SIBERIA GROUP (Ulan GmbH, Leis GmbH, SLCO GmbH & Co. KG)
- Leon GmbH

СПРАВОЧНИК ОПТОВЫХ ФИРМ



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



НОВОСТИ

РЕКЛАМА

СПРАВОЧНИК

мобильное приложение App "Оптовик"
бесплатно для "русских" магазинов
интернет-портал www.optovik24.de
E-Mail: optovik@vela-verlag.de

ЕСТЬ ИДЕЯ! | EINE IDEE!

Стенгазета магазина

Ольга ВАСИЛЬЕВА

Помните школьную пору? Тогда стенгазета была обязательным источником информирования в каждой школе – своего рода офлайн-сайт, во времена когда еще не было интернета. И такие стенгазеты были везде и всюду: в клубах, воинских частях, различных организациях и предприятиях. Возродив такую традицию в вашем магазине в эпоху интернета и мобильной связи, вы несомненно привлечете внимание покупателей. Можно сделать все очень просто, размещая листочки, вырезки и фото (и, конечно же, рекламные листовки) на обычной пробковой доске объявлений (Pinwand). Или подойти к вопросу более серьезно, оборудовав настоящий крупноформатный стенд.

Стенгазета – уникальное явление. Хотя бы потому, что это нехитрое изобретение подходит практически для любых целей и делается буквально «на коленке». Особенность стенгазеты в том, что она, как правило, составляется из вырезок – вырезанных букв, картинок, коротких статей и фото, закрепленных на стене кнопками или клеем. Чем разнообразнее и красочнее – тем лучше, а профессиональный дизайн совершенно не соответствует стилю стенгазеты. Стенд со стенгазетой очень быстро привлекает к себе внимание посетителей магазина. Поэтому это удобный и эффективный способ информирования покупателя о новостях и предложениях торговой точки. Стенгазета также является хорошей рекламой для интернет-сайта магазина, если таковой имеется. Или, например, становится «окном» странички магазина в социальных сетях. «Соединить» офлайн и онлайн можно с помощью QR-кодов, размещенных в стенгазете. Генерировать такие коды очень легко, а главное – совершенно бесплатно: достаточно внести ссылку на публикацию в газете в предусмотренное поле, например, на сайте для получения QR-кодов – <http://goqr.me/de/>, потом сгрузить полученный код и распечатать на бумаге. Например, ссылка на данную статью в блоге на нашем сайте – www.optovik24.de/stengazeta – была сгенерирована в QR-код, который размещен ниже на этой странице, еще до публикации на сайте. А для считывания кодов рекомендуем мобильное приложение под названием TREND MICRO QRScanner – это удобное и бесплатное приложение, без всякой рекламы.



С помощью специального приложения для считывания QR-кодов – **REDOZATOR** – можно не только доносить информацию самым комфортным способом и без посторонней рекламы, но и зарабатывать на контенте. Специальная технология **REDOZATOR** позволяет пользователям практически моментально вызывать на экране своего мобильного устройства видеоконтент разного рода. К примеру, это может быть поздравительное видео ко Дню рождения. Или рекламный ролик магазина. При этом исходное видео не размещается где-то на YouTube, где много всякой побочной информации тормозит загрузку, а на специальном сайте, где нет никакого постороннего контента, кроме предусмотренного для данного проекта. Информацию о QR-сканнере **REDOZATOR** мы публиковали также в августе прошлого года (см. ТЦ №8 (209) август 2019).

Стенд со стенгазетой, оборудованный должным образом, становится в магазине главным источником получения информации покупателями, если регулярно возобновляется и актуализируется. А работая в паре с сайтом или собственным мобильным приложением торговой точки, стенгазета восполнит пробелы в информированности тех покупателей, у которых нет доступа к интернету. Либо напомнит о том, что у магазина есть свой сайт и мобильное приложение – всегда к услугам покупателей.

ost-west REISEN  **Международная ассоциация авиаперевозок**
DB 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

WETLF

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

Антонина Правдина
 Когда душа болит и плачет...



Самое точное гадание на бобах, на картах, на камнях, по голосу, на огне

Снимаю проклятья, ставлю защиту, помогаю во всех Ваших делах

Срочная помощь днём и ночью
0900 - 510-52-86

1386/Min. Festnetz (0900)

Gross und Einzelhandel · Export-Import

EI 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

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

Хотите издать собственную книгу?
 Издательство Vela поможет осуществить Вашу мечту!

Оформление, верстка и печать книг от 10 до тысячи и более экземпляров
 (предоставление ISBN, внесение в реестр VLB - по желанию автора)

Запросите у нас более подробную информацию:

Наш e-мэйл: kniga@vela-verlag.de
 или по тел.: 08671 / 929 85 75
www.facebook.com/knigoizdat

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

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)

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

www.POSTKARTA.DE

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

Вниманию 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

W.W.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

10 правил создания успешного интернет-магазина

Все статистические данные единодушно сообщают о неуклонно растущем числе интернет-покупателей и о увеличении доходов в электронной коммерции. У вас есть товары, которые можно продать через интернет? Казалось бы, что может быть легче: быстренько настроить «готовый» интернет-шоп, внести ассортимент и цены, и деньги сразу потекут рекой. Но: примерно 44% созданных в 2018 году интернет-шопов в 2019 уже были вынуждены закрыться. 20% оставшихся на рынке не достигают 1.000 евро среднего оборота в месяц (источник: www.webshop-factory.com).

Вы можете избежать ошибки неудачных интернет-магазинов и напрямую повлиять на ваш успех, если будете придерживаться следующих правил.

1. Индивидуальность: Самая распространенная ошибка – нечеткое представление о том, каким будет ваш магазин. Любой бой начинается с разведки. Смотрите сайты в сети, отбирайте понравившиеся. В одном вас может привлечь удобство пользования, в другом – яркий, запоминающийся дизайн, в третьем – емкое и удобное для поиска название... И только тогда разработайте свой индивидуальный дизайн. Не пользуйтесь готовыми шаблонами, в которых можно максимум менять цвета, логотип и пункты меню. Создайте лучше особый запоминающийся образ с учетом вашего фирменного стиля и бренда. Покупатели, несомненно, заметят и запомнят ваш сайт среди множества конкурентов.

2. Структура сайта: Структура сайта важна в первую очередь для удобства посетителя. Человек, зайдя в ваш интернет-магазин, должен найти нужную информацию или товар, сделав не более трех (реже – четырех), кликов мышкой. В противном случае пользователь просто навсегда покинет вашу страницу.

3. Наличие фильтра: В интернет-магазине для удобства просмотра товаров обычно существуют фильтры по ряду характеристик товара. В случае с магазином одежды, например, логично было бы предусмотреть сортировку продуктов: по размеру, цене, бренду, сезону, стилю, материалу.

4. Лэндинг (Горящие предложения): на данный момент наиболее эффективным инструментом для продажи товаров и услуг зарекомендовала себя т. н.

«Landing Page» – целенаправленная информационная страница. «Промосайт» создается только для одного целевого продукта или услуги/акции. Дизайн и содержание продуманы до мелочей, а все элементы страницы направлены на то, чтобы посетитель совершил действие: скачал, купил, позвонил или записался на мероприятие. Правильно созданный лэндинг превращается в мощное оружие в борьбе за клиента, увеличивая количество продаж до 30-50%.

5. Перекрёстные продажи: 60% покупателей интернет-магазинов после того, как они уже приняли решение о покупке, готовы добавить в корзину еще один товар, сделав это в последний момент. Не стоит ожидать, что клиент сам знает о пользе дополнительного аксессуара

8. Подключение к крупным торговым площадкам: особенно в начальной стадии, когда ваш магазин еще неизвестен большой группе покупателей, имеет смысл задуматься о том, чтобы продавать товары на известных торговых площадках, как, например, Amazon, Ebay, Check24.

9. Дополнительные программы: «Готовые магазины» предоставляют владельцам сайта некоторые функции, но возможности в них ограничены. Например, вам необходимо вести учет склада и базу данных всех клиентов, систему оповещения покупателей, автоматизировать весь процесс доставки. В этих и многих других случаях зачастую не обойтись без дополнительных программ, которые будут напрямую связаны с вашим шопом.



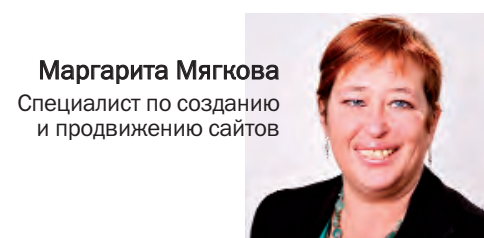
или продукта, если вы не сообщите ему об этом. Например, при покупке мобильного телефона вам предлагают приобрести дополнительно наушники, зарядное устройство, крепление и т. д. В результате, с одной стороны, клиент покупает больше, но чувствует при этом, что его хорошо проконсультировали.

6. Скидки и бонусы: Определенными скидками и бонусной системой вы можете привлечь одноразового покупателя стать вашим постоянным клиентом. Можно предлагать скидки по сумме заказа, в процентах или в евро, на все продукты или на покупку товара в конкретной категории. Самый эффективный способ с точки зрения маркетинга – скидки по купонам (Gutscheine), которые должны быть предусмотрены в системе интернет-магазина.

7. Продвижение сайта: В идеальном случае покупатели должны попадать на ваш сайт посредством поисковых машин. Чтобы вас вообще нашли, вам нужна приличная база SEO (оптимизация поиска). Стоит учитывать такие особенности, как ключевые слова в меню и описании товара / категории и определённые правила в структуре вашей страницы.

10. Воспользуйтесь услугами профессионала: Стремясь сэкономить, предприниматели порой сами берутся за создание интернет-магазина. И обычно, ничего хорошего из этого не выходит. Ведь продавец не может быть одновременно хорошим менеджером, прогрессивным дизайнером, опытным программистом и т. д. Удел владельца интернет-магазина – дать грамотное техническое задание, в котором следует максимально полно описать свои требования. А воплощение ваших идей предоставьте эксперту.

Если у вас возникли вопросы:



Мargarita Мягкова
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



ИКРА МИНТАЯ ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ

Натуральная икра минтая, приготовленная по традиционному дальневосточному рецепту, сохраняет свой природный выдержанный вкус с легким благородным оттенком горечи в послевкусии. Отлично сочетается с темным ржаным хлебом и сливочным маслом.



Сделано в России

Вся продукция "Кружево Вкуса" производится в России



О производителе

является одним из лидеров по сбору и переработке дикорастущих и садовых ягод и грибов в России.



Натуральные компоненты

Мы не добавляем красители
и консерванты в свою продукцию

Эффективный маркетинг 2020

Первый месяц нового года – подходящий момент для постановки бизнес-целей на 2020 год, особенно, если вы не уделили этому внимания в декабре 2019 году. Сегодня будем говорить о бизнес-задачах, трендах маркетинга и личностном росте.

С чего начать успешный год?

Если вы серьезно настроены на рост своего бизнеса в новом году, то вам стоит поработать с важными маркетинговыми понятиями. Займитесь улучшением **точек контактов** (читайте мою статью «Покупателей нужно гладить!», декабрь 2019 «Торговый центр»). Напомню, что «точки контактов» — это всё «точки взаимодействия» клиента с вашим магазином: от визитной карточки, рекламных листовок, публикаций в соцсетях до «чистоты полов» и «вежливости персонала». **Благодаря «этим точкам» клиент каждый день принимает решение, покупать ли у вас сейчас/в будущем/никогда.** Если ваша фирма, магазин, кафе, производство не единственные на рынке, то стоит уделить внимание четкому позиционированию: сначала ответить самому себе, а потом рассказать потенциальным клиентам (через рекламу): «Почему они должны обратиться именно к вам, а не к конкурентам?»

Следующая составляющая – **работа с клиентами.** Клиентоориентированность, ориентация на желания и потребности покупателей – тренд 2020 года. Что вы делаете для привлечения клиентов? А для их удержания и возвращения? Может, стоит переделать сайт, усилить листовку, написать рекламную статью, чтобы привлечь больше посетителей. Или пора ввести систему лояльности, запустить интересную акцию для постоянных покупателей?

Используйте знание **маркетингового комплекса** (продукт, цена, продвижение, ценообразование) на 100%. Например, известно ли вам, как добиться повторных продаж и увеличить средний чек? Какой канал рекламы наилучшим образом донесет ваше сообщение целевой аудитории? Понимают ли ваши клиенты ценность вашего товара/магазина или до сих пор ищут «подешевле»? Проверьте себя. Можете ли вы с завтрашнего дня поднять цены на 10% и быть уверенными, что 80% клиентов останутся с вами? Если вы затрудняетесь ответить хоть на один из вышеперечисленных вопросов, то ваш маркетинг работает не в полную силу, а значит, вы не получаете прибыль.



Ольга Молендор, автор рекламных текстов, маркетолог, бизнес-тренер

Главный маркетинговый тренд 2020

Благодаря социальным сетям, у каждой компании/магазина есть возможность постоянно поддерживать коммуникацию со своими постоянными и потенциальными покупателями. Наверняка, вы читали мои статьи в «Торговом центре» прошлого года о Facebook, Instagram, Одноклассниках?! Тенденция налицо – соцсети помогают компании/фирме становиться брендом №1 в головах людей. Маркетинг «ради продажи» работает все хуже и хуже, ведь потребителя только «ценой» не удержать. Чем удерживать? Выстраиванием доверительных отношений, через те же соцсети, например. Публикуйте полезные тексты, видео, фото о своих продуктах, магазине, сотрудниках и т.д. В 2020 году виде-контент и прямые-эфир, как инструмент маркетинга станут мега актуальными. Причем «прямые-эфиры» предпочтительнее, т.к. они показывают «реалии бизнеса», «вы показывают себя покупателям». Представьте, как вы в прямом эфире тестируете тот или иной продукт: открываете упаковку, пробуете, рассказываете, что ощущаете, делитесь идеями по приготовлению, задаете своей аудитории вопросы и ненавязчиво приглашаете в ма-

газин. Функция «прямой-эфир» доступна и на Facebook, и на Instagram, и в Одноклассниках. Пользуйтесь.

Личностный рост

Следующая техника взята из психологии и поможет вам подвести итоги 2019 года и сделать правильный фокус в 2020 году. Мы будем анализировать «наличие баланса» в четырех сферах жизни:

- отношения с близкими (дети, родители, любимые);
- деньги (бизнес, работа, карьера);
- физическое здоровье (спортивные достижения, общее самочувствие);
- личностное и духовное развитие (обучение, посещение тренингов, принятие себя).

Попробуйте проанализировать каждый месяц 2019 года по всем направлениям. Что происходило в вашей семье в январе/феврале/июле... (совместные праздники, поездки)? На работе? Что вы делали для своего здоровья (спорт, сауна, регулярные походы к врачу)? Как развивали себя духовно (может быть, это были книги, тренинги, фильмы, которые помогли вам стать лучше)? Какие события оказали на вас наибольшее впечатление, вызвали бурю позитивных или негативных эмоций? Когда вы зафиксируете воспоминания всего года, посмотрите, на что вы потратили слишком много времени, а на что – слишком мало? Какая часть года была наиболее продуктивной, а какая – наименее, с чем это было связано? Что мешало прорывам? Чувствовали вы моральное удовлетворение, азарт от своего дела или только дику усталость? Что вы готовы взять с собой? Каким сферам жизни следует уделить особое внимание, учитывая прошлый опыт? Над какими вредными привычками стоит работать каждый день? Что вы готовы сделать и сделаете, чтобы улучшить отношения с близкими? Как вы будете развивать свое дело?

Уважаемые предприниматели, я еще раз поздравляю вас с наступившим Новым Годом! Желаю вам грандиозного года, полного побед, достижений, здоровья, любви и ярких эмоций.

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



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

Приглашаем продуктовые магазины и оптовые базы к сотрудничеству!

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 28. November 2019 an zu produzieren und enden am 19.12.2019

Bankowski Group: итоги 2019-го, планы на 2020-й

Многие предприниматели в начале года подводят итоги прошлого года и ставят бизнес-цели на будущий. Каким был ваш 2019 год? Как будете привлекать покупателей в 2020-м? Планируете вводить дополнительные услуги, интересные сервисы в магазине? На эти и другие вопросы отвечает руководитель компании Bankowski Group Александр Дик.

– Александр, мы сегодня хотели обсудить не только итоги компании Bankowski Group за 2019 год, но и идеи для развития русских магазинов...

– Да. Тем более что владельцы магазинов нас прекрасно знают, многие из них сотрудничают с почтовым оператором BPD Express, туроператором курортного отдыха SPA TRAVEL или арендуют автобусы у нашей транспортной компании TRS. Все три компании входят в семью Bankowski Group, работают самостоятельно, но органично дополняют друг друга. Приемные пункты посылок BPD Express часто являются партнерами компании SPA TRAVEL, которая в свою очередь пользуется автобусами от TRS для перевозки пассажиров на курорты Чехии, Венгрии, Польши.

– Начнем с животрепещущего вопроса. Успел ли почтовый оператор BPD Express доставить посылки к Рождеству и Новому году?

– Все посылки с подарками были доставлены вовремя, в конце 2019 года. И это не волшебство Деда Мороза, а слаженная работа всей нашей команды. Только в Казахстане и Киргизии у нас работает более 100 курьеров. В год мы доставляем 3 000 тонн посылок в Казахстан, Киргизию, Россию, Украину и т.д. Разветвленная сеть приемных пунктов (1500 филиалов) позволяет отправлять посылки из Германии и из многих стран Европы. Мы уверены, что «отправка посылок» будет востребована еще долгие годы. Люди всегда будут рады отправлять и получать посылки с подарками, письма, написанные от руки; в этом есть какая-то душевная теплота, особая энергетика.

– С конечными клиентами прояснили, а каковы преимущества сотрудничества владельцев магазинов с BPD Express?

– Мы предлагаем высокий процент провоза и гарантированную ежемесячную выплату. Некоторые из наших партнеров зарабатывают от 50 до 100 евро в месяц, но есть и те, кто делает «на посылках» дополнительные 1 000 – 5 000 евро в год. А еще мы приводим покупателей в магазин! Ежедневно нам звонят сотни людей с вопросом: «Подскажите, где можно сдать посылку?» Сотрудники BPD Express предлагают им ближайший русский магазин. Магазин получает от нас



Александр Дик - руководитель компании Bankowski Group

клиента, который не только придет отправить посылку, но и наверняка что-то купит. Многие находят магазины в нашей базе на сайте www.bpd-express.de

– Каким был 2019 год для туроператора SPA TRAVEL?

– В прошлом году мы провели 4 инфотура для наших партнеров – туристических агентств Германии (более 100 участников). Выступили на международной конференции ассоциации «Quality in Health Prevention e.V.» (Quher), посвященной мировым стандартам качества курортного отдыха. Расширили офис в Чехии (Карловы Вары), сотрудники которого всегда готовы помочь отдыхающим с любыми вопросами (переводом, экскурсиями, трансфером). В 2019 году услугами компании SPA TRAVEL воспользовались 30 000 отдыхающих. Среди лидирующих курортных направлений Чехия, Польша, Литва, Венгрия. Увеличилось количество немецких туристических агентств среди наших партнеров. Многие владельцы магазинов также



Юрий Пауль - руководитель компании SPA TRAVEL

начали сотрудничество со SPA TRAVEL. С каждой проданной путевки провозина составляет минимум 150€. Нетрудно посчитать, сколько составит прибыль, если магазин продаст хотя бы 10 путевок в месяц. А если 200 путевок в год?! Чтобы начать сотрудничество, нужно просто зарегистрироваться на www.spatravel-online.com в качестве партнера или связаться с нами, мы все расскажем и покажем.

– Какие планы у компании SPA TRAVEL на 2020 год?

– Мы уже обсудили планы с директором компании Юрием Паулем, и главным стратегическим направлением станет еще более продуктивная работа с нашими партнерами – туристическими агентствами. Планируем провести 7-10 инфотуров на разных курортах, включая Словению, Словакию и Италию. Также обсуждаем сейчас формат международного форума, который мы проводим раз в два года. В этом году хотим сделать ставку на практическую направленность мероприятия, добавим вокшопы, бизнес-тренинги.

– Какими успехами за прошлый год может поделиться компания TRS?

– Для удобства и большей мобильности в 2019 году мы перевели мини-бусы для перевозки «курортников» в транспортный парк SPA TRAVEL в чешский офис. Теперь TRS предоставляет в аренду десять больших комфортабельных автобусов для длительных путешествий. Многие туристические агентства самостоятельно организуют экскурсионные поездки для своих клиентов и берут наши автобусы и профессиональных водителей в аренду. Красной нитью через деятельность компании TRS проходит тема экологии. По данным Федерального агентства по охране окружающей среды, автобус – один из самых экологически чистых видов транспорта. Он перевозит за один раз большой объем людей, расходует наименьшее количество топлива на человека и его выброс CO₂ равен 32 грамма на человека-километр в сравнении с автомобилем (139 г) или самолетом (201 г).

– Александр, подытожим нашу беседу. Что бы вы пожелали компании Bankowski Group и вашим партнерам – владельцам русских магазинов и туристическим агентствам в этом году?

– Желаю нам всем большей активности и стараний. Не останавливаться на достигнутом уровне, придумывать фишки, внедрять бизнес-креативные идеи, которые будут удивлять и радовать клиентов. Мечтайте по-крупному! Пусть ваш 2020 год будет выдающимся!

Беседовала Ольга Молендор

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

НОВОЕ • НОВОЕ • НОВОЕ

Отправка писем

**В КАЗАХСТАН
- ЕЖЕДНЕВНО**

Доставка только в рабочие дни:
лично в руки - от 2 дней
в города - от 2-3 дней
в регионы - от 4-5 дней

50,- €

(к пересылке запрещены, жесткие диски,
другие электронные носители, паспорта)

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

Gefällt mir

NEU IM SORTIMENT!
RUMÄNISCHE SPEZIALITÄTEN

PROMEZ

Pe placul Românilor!



ЛУЧШИЕ ПРОДУКТЫ
ОТ РУМЫНСКИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ!

WWW.INLICO.NET



07251-93 24 40

INLICO GmbH | Am Mantel 4 | D-76646 Bruchsal

INLICO FOOD: Румынский ассортимент продуктов питания для ваших покупателей

INLICO FOOD предлагает изысканный ассортимент продуктов питания от лучших производителей России, Украины, Польши, Румынии и стран Прибалтики. Мы выбираем лучшее качество продукции в каждой из стран, чтобы порадовать наших клиентов.

В настоящее время мы расширяем ассортимент румынского товара, так как продукты румынского производства востребованы на территории Германии. Румыния – страна с богатой историей, невероятно красивой природой и добрыми людьми. В Румынии производят продукты «естественной агрокультуры», т.е. выращенных при использовании традиционных для данного региона технологий. Благоприятные климатические условия, привилегированное географическое расположение, могут стать основой для превращения Румынии в одного из основных европейских поставщиков продуктов питания. В нашем ассортименте вы найдете качественные румынские продукты – крупы, семечки подсолнечника и тыквенные, сладости, изысканные приправы для различных блюд, мясные полуфабрикаты глубокой заморозки, традиционные румынские соленья, а так же вина Румынии на любой вкус.

Огромную роль в румынской кухне играет кукуруза. Её сочетают с овощными, рыбными, мясными продуктами. Из кукурузной муки готовят мамалыгу, которая заменяет хлеб.

В ассортименте INLICO FOOD всегда – кукурузная мука от производителей Румынии «DOBROGEA», «ARPIS», «BOROMIR» и крупы фирмы «DERONI».

В современном мире умение питаться быстро, сытно и выгодно – особенно ценно. Мы поможем вам в этом – посто-



янно расширяя ассортимент. У нас вы найдете вкусные, по-домашнему приготовленные, колбаски румынской торговой марки «PROMEZ». PROMEZ – профессионалы в мясном производстве. Для румынской кухни характерен широкий ассортимент изделий из муки. Различные торты, кексы, пирожные, печенье. В ассортименте INLICO FOOD самое популярное в Румынии печенье «Евгения» от Dobrogea с различными вкусами, а так же торты и кексы от фирмы Boromir.

Мы предлагаем вам уникальные и традиционные продукты питания разных стран. У нас вы найдете все необходимое для традиционных праздничных торжеств и что-нибудь вкусненькое на каждый день. Традиционная кухня – это самый приятный путь познания любой культуры. Мы пробуем, выбираем и предлагаем вам только самое лучшее. Это и новинки, и всеми любимые традиционные продукты, которые вызывают приятные воспоминания.

Мы надеемся, что это делает вашу жизнь лучше!



Barsana, Maramures, Romania

DARAUF SOLLTEN SIE NICHT VERZICHTEN!

Clementinen, Orangen, Mandarinen
vom grössten Markt in Europa



JANUAR
IST REICH AN
VITAMIN C

MEHR OBST & GEMÜSE FÜR KUNDEN MEHR UMSATZ FÜR SIE



Direkte Lieferung aus SPANIEN*

INLICO liefert nicht nur klassisches Obst und Gemüse, sondern auch leckere Exoten.

* Außerdem saisonale Lieferungen aus HOLLAND, BELGIEN, POLEN, DEUTSCHLAND.

Wir bieten Ihnen BESTE PREISE an.

Das Angebot wird ständig erweitert.
Besuchen Sie unseren Online-Shop.

IMMER

beliebt

IN UNSEREM
SHOP



ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ СЕЗОННЫХ ОВОЩЕЙ И ФРУКТОВ ИЗ ИСПАНИИ

Индивидуальный подход, ежедневная коррекция цен,
только свежие фрукты и овощи.

Вы будете приятно удивлены нашими ценами.

Добавьте изобилие красок и вкусов в корзины Ваших
покупателей. INLICO - 100% гарантия качества!

WWW.INLICO.NET | 07251.93 24 40

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



Время меняться! Перенимаем опыт.

Ушло, надеюсь, в безвозвратное прошлое время «Русских магазинов» и, Слава Богу! Я имею в виду те «Русские магазины», начала 90-х. Эти, больше напоминающие киоск, чем магазин, заведения, в которых на одной полке соседствовали матрёшки, веники, газеты и зефир. Им на смену пришли настоящие супермаркеты. На многих сотнях квадратных метров торговых площадей разместились мясные, рыбные, овощные отделы. С собственной бухгалтерией, со штатом персонала они даже больше похожи на целые торговые предприятия, чем на супермаркет.

Было-ли что-то, что заставило сделать этот шаг, шаг от магазина старого формата, до супермаркета? Конечно-же было. Покупатель заставил. Да, именно он, который всё меньше и меньше желал приходить за сгущёнкой, семечками и другой *à la nostalgie* в «старые» магазины. Тем более, что и сгущенка, и семечки появились в REWE, Real и Edeka. Появившиеся в угоду покупателю супермаркеты, вынуждены за него конкурировать. И не только между собой, но и со всё теми-же REWE, Real, Edeka.

Компания Runpay Germany GmbH, специализирующаяся на разработке, изготовлении и поддержке в эксплуатации клиентских карт (Kundenkarte), провела статистический анализ среди этнических супермаркетов. Исходя из этой статистики, видно, что более 45% её карт находятся в обращении среди клиентов, чей возраст от 60 и старше лет. Оставшиеся 40% приходятся на возрастные группы: от 40 до 60 лет – их 25%, и на тех, кто моложе 40-ка лет – оставшиеся 15%. На лицо, явно выраженный демографический сдвиг. И если эту тенденцию не переломить, то через 10-15 лет этнические супермаркеты превратятся в магазины для тех «Кому за 60». Причина вовсе не в демографической обстановке, которая в целом неблагоприятна, а в том, что этнические супермаркеты оказались не способными реагировать на требования этих двух возрастных групп. И дело вовсе не в недостатке товаров – с этим в этнических супермаркетах как раз хорошо, – дело в недостатке сервиса.

И вот вам примеры: в этническом супермаркете принимают к оплате только ЕС-карту и то, только от 10 евро и выше, а в REWE&Co: любую сумму, любой картой, включая и Apple Pay. И не только оплатить, но и наличные со счёта снять и даже на счёт положить можно. Редко встретишь этнический супермаркет, у которого есть Kundenkarte. Речь не о штампах на бумажных картах, которые ставит кассир, теряя своё время и забирая время у покупателя, речь идет о постоянной Kundenkarte, из пластика.

С логотипом магазина, с часами его работы, с телефоном, eMail и сайтом. А у REWE&Co именно такая Kundenkarte и есть. И не только Kundenkarte для REWE, а коалиционная. С ней и за продукты питания пункты получишь, и на заправке за топливо, и в Drogerie за покупку сопутствующих товаров. Клиент не просто получает карту и инкогнито пользуется ею, а охотно регистрирует на себя, оставляя REWE&Co свои данные.



Особой популярностью пользуются так называемые Gutscheine и Rabatt карты. Их получает покупатель, совершивший покупку от определённой суммы. Воспользоваться такой картой можно только в определённом месте и в выделенный для этого период времени. Например: покупатель, совершив в REWE&Co покупку на сумму от 50 евро, получает единоразовую Aral-Rabatt-карту. Которая даёт ему возможность получить скидку (Rabatt) в 0,03 евро на каждый литр заправленного топлива. В свою очередь Aral премирует покупателей Rabatt-картой в магазины REWE&Co. Таким образом, покупатель ненавязчиво получает мотивацию совершать свои покупки среди партнёров REWE&Co.

Очень выгодная, для всех партнёров, программа. И покупатель не уходит за пределы партнёрской группы, и мотивирован больше тратить, т.к. дисконт-

ные карты доступны от определённой суммы покупки. Пользуются подобным этнические супермаркеты? Должен, к сожалению, признаться, что ни разу не встречал у них подобного предложения. Возникает вполне уместный вопрос, почему всё выше описанное не находит своей реализации в этнических супермаркетах? Мне кажется, что можно выделить три основные причины.

Первая, из которых, – это низкое желание этнических супермаркетов к реализации новых проектов. На кассах старого образца, со старым кассовым ПО невозможно качественно реализовать систему Gutscheine и Rabatt карт. Также как и невозможно на старых eC-аппаратах процессить любые карты. Эти аппараты не имеют NFC сканера, а значит и Apple Pay прочитать не смогут.

Вторая причина кроется в попытке сосредоточить у себя все происходящие процессы. Это в большей степени касается систем клиентских карт. Пытаясь самостоятельно разработать, изготовить, а главное поддерживать в работе собственную Kundenkarte, этнический супермаркет, как максимум, начнёт «ставить штампики». А во многих случаях и вовсе откажется от этой затеи.

Ну и наконец, третья причина: «покупатели и так приходят». Я согласен, но это – пока ещё приходят. А ведь могут приходиться и в больших количествах. А ведь могут и больше денег оставлять в супермаркете.

За консультацией обращайтесь к нам: Компания Runpay Germany GmbH, Александр Гринчук, +49 1525 3859052 Хочу пожелать всем в Новом году здоровья и счастья! И надеюсь на новые встречи на страницах «ТЦ».

Ваш автор Alexander Grintschuk

18 Jahre
Erfahrung



Wir sind bereit für das Jahr 2020 Sie auch?



Lebensmittel

Restaurant

Cafe / Bar

Friseur

Anpassbar an viele Branchen

Mehr als 5000 Installationen

www.akead.com



 **+ 49 (0) 173 803 20 74**



LACKMANN FOOD GROUP

Компания Lackmann представляет - торты и пирожные ТМ «Черёмушки», свежемороженые. Сочетание бесподобного вкуса кондитерки, широкого ассортимента и удобной фасовки с красивым дизайном сделают продукцию этой марки постоянным гостем в корзине покупателя.



LACKMANN FOOD GROUP

Компания Lackmann представляет пополнение в ассортименте — сладкие, фигурные пряники к чаю ТМ «Забавы». Пригласите своих друзей и близких, угостите этой замечательной новинкой! Теплая и уютная атмосфера в кругу близких людей гарантирована. Приятного чаепития!



LACKMANN FOOD GROUP

Эксклюзивная новинка компаний Lackmann! Дары природы: Вологодские и карельские грибы и ягоды ТМ «Кружево Вкуса». Это дикорастущие продукты ручной сборки, максимально сохранившие в себе все полезные вещества и витамины в удобной упаковке с ярким дизайном.



LACKMANN FOOD GROUP

Сладость на радость! Кто не мечтал в детстве пить сгущенку прямо из бутылки? Мы осуществили эту мечту, теперь в ассортименте компаний Lackmann сгущенное молоко с сахаром в удобных бутылочках, в 380г и 900г. Представляйте вашим клиентам, мы уверены, они будут в восторге.



LACKMANN FOOD GROUP

Lackmann представляет: Масло подсолнечное нерафинированное 100%, холодного отжима. Процесс производства на заводах «Диво Алтая» осуществляется без применения химикатов, консервантов. Продукт создается путем бережной очистки, поэтому в нем сохраняются витамины групп А, Е и F.



LACKMANN FOOD GROUP

Компания Lackmann представляет - подарочная коллекция чая «WILLIAMS». В коллекцию входят только лучшие сорта чая. Собранный вручную на высокогорных плантациях, и затем, упакованный в фольгу, этот чай может хранить свой аромат и полезные свойства несколько лет!

SMART NÜSSE UND KERNE GmbH



Новинка! Семечка подсолнечника «Джинн» — 100 % натуральный продукт. Благодаря технологии обжарки каждого зернышка в потоках горячего воздуха, семечки «Джинн» сохраняют все свои полезные свойства и микроэлементы. А равномерность обжарки позволяет максимально раскрыть восхитительный вкус этого излюбленного с детства лакомства. Прямые поставки до дверей вашего магазина, предоставляем яркое и удобное торговое оборудование.



ТМ «САНТА БРЕМОР»

Икра деликатесная мойвы — это идеальное сочетание натуральной зернистой икры мойвы и нежного соуса. Отличительные особенности: уникальный букет вкусоароматики с легкой сливочной нотой и особая технология создания мягкой кремовой текстуры с выраженным эффектом кризиса икры. Продукт изготовлен без использования консервантов.



ТМ «РУССКОЕ МОРЕ»

Идеальные кусочки филе сельди в удобной упаковке — пластиковая банка. Линейка представлена популярными вкусами — традиционный в масле и с укропом. В результате естественного созревания, сельдь раскрывает присущий готовому продукту букет, и сохраняет его в течение всего срока хранения.

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.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH



Встречайте LATINO-MOXITO! Самый яркий безалкогольный напиток лета приобрел свой узнаваемый бренд-нэйм. Он прекрасно бодрит, утоляет жажду и освежает. Напиток представлен 2-мя самыми популярными вкусами: LATINO OXITO FRESH и LATINO MOXITO КЛУБНИЧНЫЙ. Выпускается в алюминиевой банке 0,33л и ПЭТФ 1л. Срок годности 1 год.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH



Family Farm следуя народным традициям, воспроизвели старинный способ приготовления молочных продуктов. Rjazhenka — свежайшее молоко и сливки томится несколько часов при постоянной сдвигающей температуре, совсем как в настоящей русской печи, а затем сквашивается. Kefir Premium Традиционный - снежно-белый кефир отличается густой консистенцией и благородной кислинкой в свежем вкусе.

Телефоны для заказов см. на стр. 40 или в рекламе фирмы

Etui für Ihren Schmuck

ЮВЕЛИРНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ!



Art. 596/EN

Armbandueti und Kettenueti

Größe: 215*43*20 mm

Stoff: Karton bezogen mit verschiedenen Fantasiepapieren mit Satinband, weiß beflockte Schaumstoffeinlage Ihnen, gestanzt

Preis **ab 12 St. – 0,88 €**



Art. 262/K

Ringueti und Ohringueti

Größe: 50*50*35 mm

Stoff: Papierbezug in verschiedenen Farben mit Satinband, weiß beflockte Schaumstoffeinlage, gestanzt.

Preis **ab 40 St. – 0,38 €**



Art. 597/E

Trauringueti

Größe: 60*60*40 mm

Stoff: Außen besamt mit weißem Seidenkissen im Deckel und Schaumstoffeinlage

Preis **ab 10 St. – 0,99 €**



Art. 262/RH

Ringueti

Größe: 60*60*40 mm

Stoff: Außen besamt mit weißem Seidenkissen im Deckel und Schaumstoffeinlage

Preis **ab 10 St. – 0,99 €**



Art. 596/EN

Ringueti

Größe: 48*48*35 mm

Stoff: Außen besamt mit weißem Seidenkissen im Deckel und Schaumstoffeinlage

Preis **ab 10 St. – 0,80 €**

*Alle Preise verstehen sich ab Lager, Zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer



Keilbach-GOLD
Juwelier W. Keilbach seit 1998

keilbach-gold.de

**ЗАКАЗЫВАЙТЕ
НАШ НОВЫЙ КАТАЛОГ!**

Herforder Str. 41
32105 Bad Salzuflen
Deutschland

05222-807489
info@keilbach-gold.de



PREMIUM VODKA

**SQUADRA
RUSSA**



Roy Barrique UG
Karl-Tauchnitz-Straße 31
D-04107 Leipzig

Tel.: +49 (0)341 96277423
Fax: +49 (0)341 96277419
Mobil: +49 (0)162 9464224

E-Mail: post@roybarrique.de
www.roybarrique.de
www.fass24shop.de

INLICO FOOD



Горчица «Olympia» от Румынских производителей очень популярна в Германии. Предлагаем вам горчицу «Olympia» различных видов: с хреном, сладкую и классическую. Горчица обладает умеренно острым вкусом и неповторимым ароматом. Она не вызывает слез из глаз, только подчеркивает вкус основного блюда.

INLICO FOOD



Предлагаем вам румынские приправы «DELKAT» в ассортименте. В состав входят традиционные специи и пряности Румынии. Приправы придают блюдам аппетитный аромат и пряные нотки во вкусе.

INLICO FOOD



Попкорн «ЧИО» - популярнейшее в Европе лакомство, которое любят и дети, и взрослые. В нашем интернет магазине вы найдете попкорн «ЧИО» традиционно сладкий и соленый, а также со вкусом сыра. Из всех быстрых перекусов, попкорн считается самым безвредным. Натуральная кукуруза — это кладезь витаминов и ценных минералов.

INLICO FOOD



Предлагаем вам румынские семечки в ассортименте. «Nutline» - румынский производитель семечек, орешков и другой продукции, которая любима в Румынии и за ее пределами с 1996 года. Продукты этой фирмы созданы для домашнего потребления, в кругу семьи. В производстве используется только высококачественное калиброванное сырье.

INLICO FOOD



Соленые кукурузные палочки «BUGGY» относятся к той категории продукции, употреблять которую можно не только с удовольствием, но и с пользой для здоровья. Благодаря современным технологиям производства, сохранены все природные свойства кукурузных зерен. Палочки «BUGGY» — полезный состав, низкая калорийность!

INLICO FOOD



В современном мире умение питаться быстро, сытно и выгодно особенно ценно. Мы поможем вам в этом - постоянно расширяя ассортимент. У нас в заморозке вы найдете вкусные, по-домашнему приготовленные, колбаски румынской торговой марки «PROMEZ». «PROMEZ» - профессионалы в мясном производстве.

PPH LUBMAX (POLEN)



Уважаемые клиенты! Фирма «LUBMAX» предлагает Вашему вниманию яблоки Empire. Невероятно сочные, обладают уникальным кисло-сладким вкусом и насыщенным красным цветом. Яблоки ровной сферической формы могут похвастаться яркой блестящей поверхностью, кроме того они хорошо хранятся.

PPH LUBMAX (POLEN)



Сметана — продукт традиционный и горячо любимый уже не одну сотню лет. «LUBMAX» рекомендует попробовать сметану торговой марки «Mlekovita». Густая, натуральная, всегда свежая! Употребление сметаны хорошо сказывается на умственной деятельности и функционировании мышц.

PPH LUBMAX (POLEN)



Кефир, знакомый многим с раннего детства, покорила ни одно поколение людей и популярен абсолютно на разных континентах земного шара. «LUBMAX» предлагает оценить нежный и приятный вкус кефира торговой марки «Krasnystaw». Он способствует восстановлению природного баланса сил человека и благотворно влияет на его нервную систему.

OLYMP HANDELS GmbH



представляет спиртовую настойку прополиса во флаконах по 30 мл. При внутреннем приеме настойка прополиса способствует укреплению иммунитета, уменьшает воспалительные процессы, оказывает антиоксидантный эффект. При наружном применении средство обеззараживает раны и кожу, обезболивает, уменьшает зуд и воспаление, способствует заживлению поврежденных тканей и их регенерации.

OLYMP HANDELS GmbH



представляет блинницу электрическую погружную «Pfannkuchenmeister» с антипригарным покрытием. Диаметр - 20 см; мощность - 700 Вт; материал корпуса - пластик; лампочка-индикатор; в комплекте чаша для теста; вес - 730 г. Размеры: 42 x 20 x 6 см, размер упаковки (Д x Ш x В): 46 x 25 x 8 см.

OLYMP HANDELS GmbH



представляет косметические масла ТМ «Мирролла» для наружного применения по 25 мл. Масло можжевельника для ежедневного ухода за любым типом. Масло череды для укрепления и восстановления поврежденных волос. Касторовое масло для укрепления и роста волос. Масло эвкалипта с противовоспалительным действием. Масло чистотела против угрей и воспалительных процессов.

Телефоны для заказов см. на стр. 40 или в рекламе фирмы



СМОТРИ 7 ДНЕЙ
БЕСПЛАТНО В ПРИЛОЖЕНИИ



Загрузите в
App Store



ДОСТУПНО В
Google Play

KARTINA.TV

ТЕЛЕВИДЕНИЕ В ЛЮБОЙ ТОЧКЕ МИРА



Подключая интернет-телевидение Kartina.TV, вы получаете доступ к русскоязычным передачам, сериалам, фильмам и мультфильмам в любое время, в любом месте и на любом устройстве — безграничные возможности и абсолютная мобильность.

+49-69-84-84-540

ВАШ ПУТЕВОДИТЕЛЬ в Новом 2020 году!



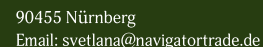
**Заказывайте
печатный
каталог фирм
или получите
бесплатную
электронную
версию
на ваш мейл**

КУПОН ЗАКАЗА
на стр.19

«ОПТОВЫЙ СПРАВОЧНИК - 2019»

Все контакты поставщиков: **140** фирм торгового рынка Германии

Для заказов: 08671 929 85 70 или best@vela-verlag.de
Бесплатная электронная версия справочника (без карты на развороте)
высылается по запросу на электронную почту best@vela-verlag.de



ЗИМНЯЯ ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА

ОПТОМ ПО ВЫГОДНОЙ ДЛЯ ВАС СТОИМОСТИ



ЗЃИДИ НА СЃИТ, ВЫБЕРИ МОДЕЛИ И ЗАКАЖИ!
WWW.NAVIGATORTRADE.DE

+4 917 687 902 504

MAXIMA
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

0203-93555333

MEGA TEMP GmbH

0525-46627620

EUROSHOP-24.EU

0541-97769913

UNKURI Grosshandel

091 1-3224880

Всегда в наличии!



РАСПРОДАЖА!

Мультиварка
SMART COOKER

Широкий выбор
блюد на любой вкус



NR. 70200176

23
ПРОГРАММЫ

- ▶ Мощность: 860 Вт
- ▶ Объем чаши: 5 л
- ▶ Дисплей: сенсорный
- ▶ Керамическое антипригарное покрытие
- ▶ Корпус из нержавеющей стали и термостойкого пластика

TITAN^{2.0}

ЭЛЕКТРОЧАЙНИК-ТЕРМОС

NR. 283

**НОВАЯ
ФУНКЦИЯ:**
таймер включения
на 24 часа



объем
5л

80%
ЭКОНОМИЯ
ЭЛЕКТРО-
ЭНЕРГИИ

- ▶ Мощность 1600 Вт при нагреве воды, 40 Вт при подогреве
- ▶ Колба из пищевой нержавеющей стали
- ▶ Удобное управление и LCD-дисплей
- ▶ Возможность использования помпы в отсутствии электричества

RAMBO 3.0
GRILLAUFSATZ

Шашлыки готовят
себя сами!



NR. 770

ПОДАРОК!
12 шампуров
+ сумка для
насадки

ХАРАКТЕРИСТИКИ:

- ★ Вращает одновременно 11 шампуров
- ★ Стабильно фиксируется на мангал
- ★ Расстояние между шампурами: 5 см
- ★ Изменяемая ширина насадки 36 - 60 см



МОТОР РАБОТАЕТ ОТ
ЭЛ.СЕТИ И БАТАРЕИ



РЕГУЛЯТОР СКОРОСТИ
ДЛЯ РАЗНЫХ ВИДОВ
МЯСА И ОВОЩЕЙ

Подходит к мангалам от 60 см в ширину

Smak Multikocher
Model MW-2.0

NR. 131



ПОДАРОК!
КНИГА «100 РЕЦЕПТОВ»

5 л
Объем

860
Вт

LED
Дисплей

16 предустановленных программ

- ▶ Корпус из нержавеющей стали
- ▶ Функция памяти приготовления
- ▶ Внутренняя чаша с двойным антипригарным покрытием
- ▶ Распределение тепла по инновационной 3D технологии

**РЕЦЕПТЫ
РУССКОЙ КУХНИ**

на немецком языке

Теперь любимые бабушкины вкусняшки с легкостью смогут приготовить ваши дети и внуки, которые не очень хорошо читают по-русски.

**Завтраки и салаты,
мясные и рыбные блюда,
выпечка и десерты...**



NR. 191

BURAN

WASSER-UND TROCKENSAUGER

- ▶ Сухая уборка и уборка с водой
- ▶ Возможность фильтровать воздух в комнате
- ▶ Устраняет пыль, мусор и витающие в воздухе аллергены



99%
защита от
бактерий

NR. 197

ПОДАРОК!
HEPA ФИЛЬТР

НЕ НУЖНЫ! сменные мешки
для мусора

Узнать цены по телефону: **05731-245 15 20.** Alvishop GmbH & Co. KG

Больше товаров на kaufbei.tv Информацию для оптовых покупателей уточняйте по телефону

20-летний
юбилей ярмарки!

RUSSISCHER
JAHRMARKT

30-31
мая 2020

BAD SALZUFLEN



Только до
29-го февраля
льготная цена
билета:

23€

~~25€~~

Прекрасный подарок к Рождеству и Новому году!

Заказывайте билеты прямо сейчас!

Ольга Бузова

JONY

LX24

Rasa

Галина
Хайнрих

Анастасия
Медвецкая

Владимир
Бычек

Михаил Жуков,
исполнитель песен
«РУКИ ВВЕРХ»

Вячеслав
Комзин

По вопросам аренды выставочных площадей: **05731-245 15 96**

Ты талантлив и хочешь выступить на главной сцене ярмарки -
заполни анкету на сайте **www.jarmarka.de**
или пришли на email: **star@jarmarka.de**

ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ:

Bem Media GmbH & Co. KG, Koblenzer Str. 97, 32584 Löhne
Tel.: 05731-987980, E-Mail: post@bem-media.de

НАШИ ПАРТНЕРЫ:

Vela-Verlag, Burghauser Str. 15, 84503 Altötting
Tel. 08671-9298572, E-Mail: a.fomina@vela-verlag.de, Anna Fomina

Lebensmittel und Getränke

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

ANCOR Group GmbH
Neuseser-Tal-Str. 5
D-97999 Igersheim
☎ +49(0)7931/961994-0
E-Mail: info@ancor-gmbh.de
www.ancor-gmbh.de
www.ancor-group.de
Производство энергетического напитка под брендом KAIF. Специалист по частным торговым маркам. Поддержка и консультация от поиска вкуса и производства напитка до маркетинга. Сервисное обслуживание по всему миру. Приглашаем к сотрудничеству.

Dovgan GmbH
Zinkhüttenweg 6
D-22113 Hamburg
☎ +49(0)40/284413-0; Fax: -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.

Elena Salewski
Gelderblomstr. 1
D-47138 Duisburg
☎ +49(0)203/5521365
Fax: +49(0)203/4402976
E-Mail: vertrieb@elena-tk.de
www.elena-tk.de

Fa. IWTAL Inh. Igor Walter
Heideweg 39A
D-49593 Bersenbruck
☎ +49(0)163/7388982
E-Mail: iwtal2004@list.ru
www.iwtal-shop.de
Оптовые поставки продовольственных, хозяйственных и косметических товаров. Торговое оборудование и товары прилавочной зоны: жевательная резинка, леденцы, игрушки. Белорусский трикотаж. В нашем ассортименте более 1000 наименований артикулов.

Fleisch & Wurstwaren GmbH
Leo Keller
Gewerbering 17
D-49681 Garrel
☎ +49(0)441/96024-15; Fax: -17
E-Mail: keller-wurst@gmx.de
www.keller-wurst.de

Gaus Handels GmbH
Corunnastr. 48, D-58636 Iserlohn
☎ +49(0)2371-9204-26; Fax: -29
info@gaussat.de
www.gausshandel.net
Полнские Специальности.

GURMAN
Oleg Sparwasser Wurst und Fleischdelikatessen
Hauptstr. 99,
D-42929 Wermelskirchen
☎ +49(0)2196/88220-22
Fax: +49(0)2196/88220-24
E-Mail: info-gurman@t-online.de
www.gurman-online.de

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

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

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

Lackmann Fleisch- und Feinkostfabrik GmbH
1, Carl-Benz-Str. 10
22, D-77731 Willstaett
23 ☎ +49(0)78529356-0
E-Mail: hotline@lackmann-lb.de
www.lackmann-lb.de

LEIS GmbH
42 Waller See 25
D-38179 Schwülper
☎ +49(0)531/23769-0
Fax: +49(0)531/23769-29
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
Fax: +49(0)203-51862481
E-Mail: info@ostertag-teigfabrik.de
www.ostertag-teigfabrik.de
Производство и доставка продуктов глубокой заморозки: манты, пельмени, вареники, чебуреки ТМ «Две сестры» и «Татишка».

PPH LUBMAX Sp. z o. o.
25 Tomaszowice 26A
21-008 Tomaszowice, POLEN
☎ +48 690 604 053
+48 500 469 666
Fax: +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.

Roy Barrique UG (haftungsbeschränkt)
33 Karl-Tauchnitz-Str. 31
D-04107 Leipzig
☎ +49(0)341-962774-23
Fax: +49(0)341-962774-19
Mobil: +49(0)162-9464224
E-Mail: post@roybarrique.de
www.roybarrique.de

Высококачественная водка из России и Франции (русский бренд). Доставка по всей Европе.

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

SLCO GmbH & Co.KG
44 Kulmbacherstr. 42
D-95512 Neudrossenfeld
☎ +49(0)9203-97 380-0
Fax: +49(0)9203-97 380-220
E-Mail: info@slco.de
www.slco.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: +49(0)2133-21710-45
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.

VINEX Weingrosshandel
Dorfstr.13
D-30519 Hannover
☎ +49(0)511-2343159
+49(0)511-4373653
E-Mail: vinex@web.de

Высококачественные вина, водка, настойки, ликеры, игристые вина, «Дивины» от пяти до двадцати лет выдержки от лучших производителей России, Украины, Белоруссии и Молдавии. Высококачественные вина, водка, настойки, ликеры, игристые вина, «Дивины» от пяти до двадцати лет выдержки от лучших производителей России, Украины, Белоруссии и Молдавии.

Fisch und Meereserzeugnisse

FISCHHOF GETMOLD
Kanalweg 14
D-32361 Pr. Oldendorf
☎ +49(0)5742-701-180
Fax: +49(0)5742-701-181
E-Mail: QFK@online.de
www.fischhof-getmold.de
Предприятие по производству и переработке рыбной продукции (копчение, вяление и переупаковка).

Fa. Elena Ikriannikova
19 Abdijstraat 191
2020 Antwerpen, Belgie
☎ +32 32481683
Mobil: +32 486299077
www.mssexpress.be
Свежий русский осетр и белуга, а также холодного и горячего копчения. Черная икра высшего качества. Доставка во все страны ЕС.

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

Schultheiss GmbH Fischgrosshandel
Robert-Bosch-Str. 8
D-88450 Berkheim
☎ +49(0)8395-933689
Fax: +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, Haushaltswaren

ANRO Trade GmbH
Dieselstr. 5
D-75196 Remchingen
☎ +49(0)7232-73698-80; Fax: -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.

Gela Gross- und Einzelhandel
Albert-Braun-Str.20c
D-76185 Karlsruhe
☎ +49(0)721-976409-05; Fax: -03
Mobil: +49(0)176-63032055
E-Mail: info@gela24.de
www.gela24.de

Посуда - эмаль, стекло, керамика, фарфор. Кухонные принадлежности, хозяйственные товары, бытовая химия, текстиль, товары для пикника.
Global Partner Nonfood-Waren GmbH
1 Euro Artikel in den Palettendisplay
35 Sergej Pancenko
Oskar-Walcker-Str.26b
D-71636 Ludwigsburg
Mobil: +49(0)162-3476263
E-Mail: tv@em-post.de
www.delicco.de

Лieferungen: Weltweit
Актуальный Nonfood 1 Euro Artikel (Haushalt Gruppe) in den Palettendisplay - максимум прибыли с каждого квадратного метра. Помощь при первых заказах и полное последующее сопровождение и консультации. При доставке вы только разрезаете пленку и дисплейпаллета готова к продаже. Доказаны товары в интернет-Shop.

LEB Verlag + Grosshandel
Rawiester.7
D-49084 Osnabrück
☎ +49(0)541-911576-0; Fax: -29
E-Mail: info@leb-design.de
www.leb-design.de

Olymp Handels GmbH
11 Auf der Höhe 24
D-47059 Duisburg
☎ +49(0)203-9355333
Fax: +49(0)203-9331736
E-Mail: info@olymp48.de
www.olymp48.de

Wostok CBR
Imkerweg 19
D-32832 Augustdorf
☎ +49(0)5237-8980-54; Fax: -75
E-Mail: wostok-versand@gmx.de
www.wostok-versand.eu

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
Fax: +49(0)6172-898290
Mobil: +49(0)1792186821
E-Mail: alnovikov@gmx.de
Косметика, парфюмерия, текстиль, хозяйственные товары.

WETLIF IMPEX Grosshandel
19 Eckenerstr. 5
D-77652 Offenburg
☎ +49(0)781-970 89 26
Mobil: +49(0)176-64840175
E-Mail: info@mantowarka.de
www.mantowarka.de
Mantykoher, Grill, Geschenkartikel, Haushaltswaren.

Kassenzone, Impulsartikel

«Kuma»
Waldenstr. 2
D-99084 Erfurt
☎ +49(0)361-5616674
Mobil: +49(0)176-23321268
www.kumagrosshandel.de
Товар для прилавочной зоны: жев. резинки, леденцы и мн. др. Возможна поставка прилавочного оборудования: стеллажи и стойки для мелкоразмерных товаров.

Kosmetik, Gesundheit

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

Schmuck, Uhren

Palmira Juwelier Company
Heinrich-Geißler-Str. 9a
D-97877 Wertheim
☎ +49(0)9342-2980-71
Fax: +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
33 mit Gold & Silberschmuck
Herforder Str. 41
D-32105 Bad Salzuflen
☎ +49(0)5222-9297-20
Fax: +49(0)5222-9297-21
Mobil: +49(0)172-5214427
E-Mail: w.keilbach@t-online.de
www.keilbach-gold.de

Telekommunikation

Mobilka GmbH
3 Kunz-Buntschuh-Str. 13
D-14193 Berlin
☎ +49(0)30-2065833-0
Fax: +49(0)30-2065833-6
E-Mail: info@mobilka.de
www.mobilka.de
Продажа сим-карт SIMKA. Производство сервиса, техническая поддержка, регистрация и активизация карт.

Zeitungen und Zeitschriften

A. Jochim Vela Verlag
8 Burghäuser Str. 15
D-84503 Altötting
☎ +49(0)8671-92985-70
Fax: +49(0)8671-92985-71
E-Mail: info@vela-verlag.de
www.optovik24.de
www.firma24.pro
Журнал для предпринимателей
Торговый центр, проект **Фирма24**
Бесплатные газеты для русских магазинов **Кругозор** - с постоянным приложением **Мой здоровье**.
Издания напрямую от издательства.

Maxima Media Verlag
37 ☎ +49(0)5242-96432-80
Fax: +49(0)5242-96432-81
E-Mail: iklas@gmx.de
www.aibolit.de
Русские и польские кроссвордные издания напрямую от издателя. Новый журнал для женщин «Мила».

Ladeneinrichtungen, Zubehör

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

Werbeagenturen

Action GmbH
2 Friedenstr. 33
D-90571 Schwaig
☎ +49(0)911-561955-0
Fax: +49(0)911-561955-19
E-Mail: info@action.gmbh
www.action.gmbh
Рекламное агентство: дизайн, полиграфия, оформление магазинов.
Effective Website Web-Agentur
Интернет-Агентство
☎ +49(0)671-20128790
Mobil: +49(0)157-86749090
E-Mail: info@effective-website.de
www.effective-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.

Logos-Werbeagentur
19 Karlsbader Str.12
D-40625 Düsseldorf
☎ +49(0)211-24955-11
Fax: +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
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
Новые покупатели? Легко!
Используйте фантастические возможности YouTube и потрясающий потенциал ТВ!
☎ +49(0)3641-320652
Mobil: +49(0)03641-2950925
E-Mail: info@werbespot-rus.de
www.werbespot-rus.de

Service, Sonstiges

BPD EXPRESS GmbH & Co KG
27 Bunsenstr. 7,
D-64347 Griesheim
☎ +49(0)6155-8407-77
Fax: +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
Fax: +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.

**СЕРВИСНЫЙ
ПЕРЕЧЕНЬ
ТОРГОВЫЙ
ЦЕНТР**

**Стоимость постоянного
внесения контактных
данных с коротким
описанием деятельности:**
на 6 месяцев = ab **70,- €***
(соответствуюет
от 11,67 Euro* в месяц)

на 12 месяцев = ab **120,- €***
(соответствуюет
от 10,00 Euro* в месяц)

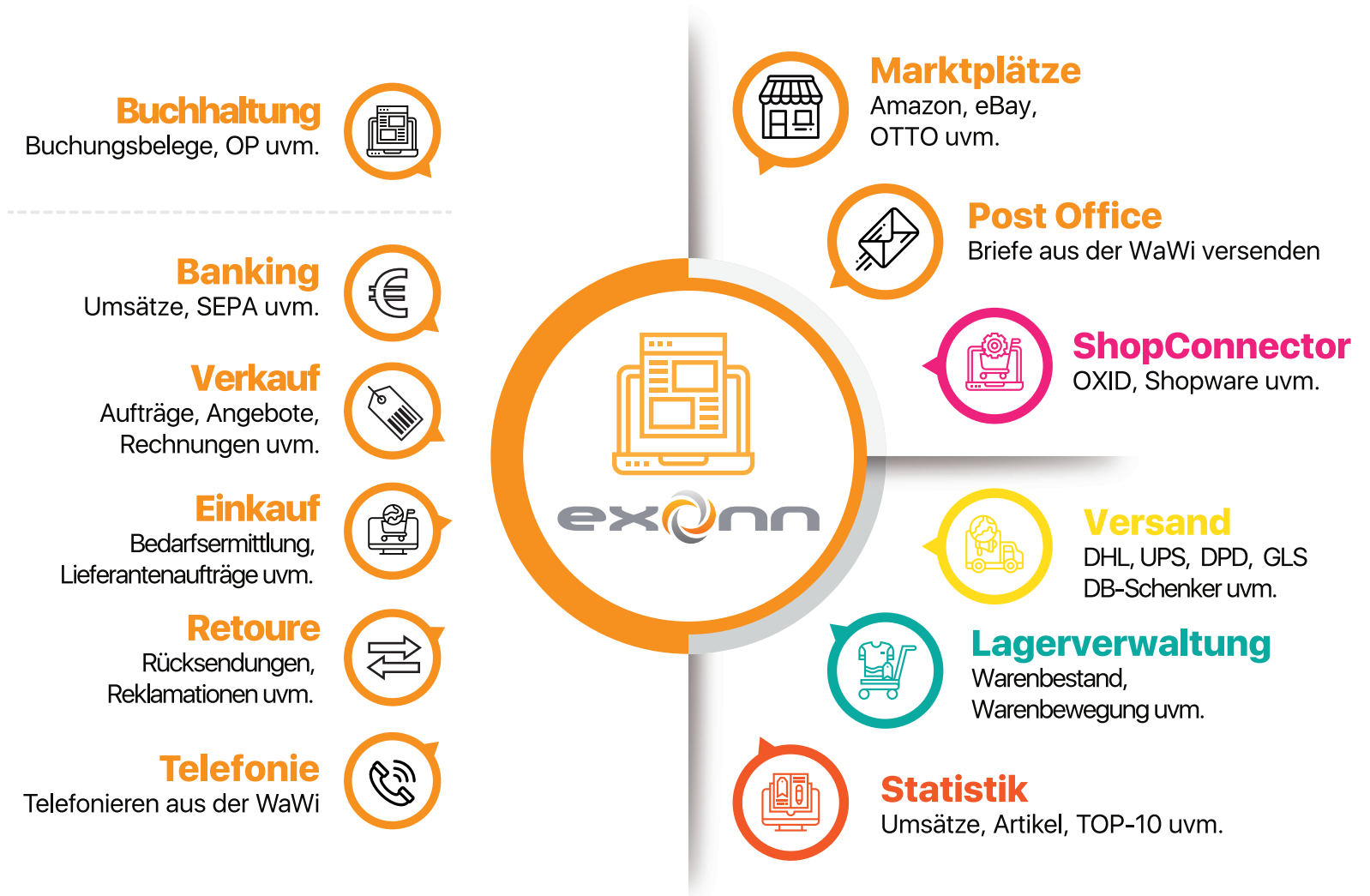
Специальный формуляр
«Сервисный перечень»
вышлем по вашему запросу
a.fomina@vela-verlag.de

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



Насладитесь
домашней кухней!



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

С Новым
2020
годом!



Элитно...
Фирменно...
и так вкусно!

DE
RP 25001
EG

www.alexander-tk.de

ALEXANDER TK GmbH • Tiefgefrorene Teigspezialitäten

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



@pelmeni.alexander

добрые сладости



Весовое печенье ♥ Расованное печенье ♥ Пастила ♥ Урис ♥ Карамельные вафли



ДОБРЫЕ СЛАДОСТИ ДЛЯ ОСОБОЙ РАДОСТИ!



SIBERIA GROUP



ULAN GmbH

In der Kühweid 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-99512 Neudrossenfeld
Tel.: +49 (0) 92 03 - 97 38 00
www.slco.de