

ИнтерБизнес ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

HandelsZentrum InterBusiness · April 2024 · Preis 4,00 Euro · Nr. 4 (265)

Китайский Торговый Клуб "689"

ТЕСТЫ ПРОДАЖ
ТОВАРОВ ИЗ КИТАЯ
БЕЗ РИСКА
+ ВОЗВРАТ ТОВАРОВ
до 6 и до 12 месяцев +
+ ВОЗВРАТ ВЗНОСА +
+ ВЫСОКИЙ ДОХОД +
в вашем магазине!

LIFEHACKER

Каталог китайских товаров. ОБРАЗ ЖИЗНИ. ВОСТОРГ

2023

Optovik24.de/chinaclub



INFO@vela-verlag.de

INFO: 01590 129295



**ИМПУЛЬСНЫЕ
ПРОДАЖИ**

Platz für Adressaufkleber

noch nicht unsere Zeitschrift
abonniert? Formular auf Seite 38

Bei Fragen zum Abonnement
abo@vela-verlag.de

**NEU! Titelanzeigen
zu Sonderpreisen***

**РЕКЛАМА
на первой стр.**

* alle Infos per Email:
werbung@vela-verlag.de

КНИГИ ПРОФЕССОРА И.П. Неумывакина - СТР.30

KEILBACH GOLD
JUWELIER W. KEILBACH

ЮВЕЛИРНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ!



ЗАКАЗЫВАЙТЕ
наш новый каталог!



W. KEILBACH

Приглашаем
к сотрудничеству!

keilbach-gold.de

Herforder Str. 41
32105 Bad Salzuflen

05222-80-74-89

Bleibtreustraße 32,
10707 Berlin
Gleich am Ku'Damm

030-845-26-480

МАХИМА
MEDIA VERLAG

0171-737 19 73 ВСЕГДА В НАЛИЧИИ!

The image shows a variety of German magazines from MAXIMA Media Verlag. The visible titles include:

- МАГНИТ (Magnet)
- ФАЙРТ (Fayrt)
- Ай болит (Eye pain)
- 1001 кейворд (1001 Word Search)
- 1000 кроссвордов (1000 Crosswords)
- ТОЛСТЫЕ СКАНВОРДЫ (Thick Crossword)
- БОЛЬШОЙ КАЛИБР (Large Caliber)
- ПУХЛЯШ (Puhlyash)
- Мила (Mila)
- Семеро с ложкой (Seven with a Spoon)

Each magazine cover features its title in large, bold letters, along with smaller text indicating the type of content (e.g., crossword puzzles, jokes, cartoons) and the price.

Пополнение счёта с Lebara Cash Cards



Стартовый пакет | Без договора

- ✓ Быстрая активация карты
- ✓ Низкие тарифы в страны СНГ
- ✓ Безлимитные звонки по Германии

LTE
inklusive

Кто с нами,
 тот платит меньше!

Индивидуальный выбор интернет-пакетов

Тех-поддержка на твоем языке

10 евро баланс на счету

Powered by



ECO
SIMka
Aufladbar mit Lebara Cash Cards



030-20 65 83 34
www.mobilka.de

Stand 01.10.2023. Angebot ist gültig bis auf Widerruf. Preise inkl. MwSt. Minutentaktung (60/60). Die AGBs erhalten Sie bei Ihrem Händler, auf www.lebara.de/agb oder senden Sie eine E-Mail an agb@lebara.com. Die Gesamtübersicht der derzeit gültigen Angebote, Tarife, Konditionen und Preise finden Sie auf www.lebara.de. Lebara Limited, 25 Copthall Avenue, London EC2R 7BP, Großbritannien, vertreibt diese SIM-Karte und stellt Ihnen Telekommunikationsleistungen zur Verfügung. Diese unterliegen den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), die Sie unter www.lebara.de/agb finden können. Druckfehler und Änderungen vorbehalten.

IMPRESSUM

Zeitschrift «HandelsZentrum InterBusiness»

Ausgabe Nr. 4 (265) April 2024

Zeitungskennzahl: B 58740
Erscheinungsweise: monatlich
Einzelpreis: € 4,00
Jahresbezugspreis: € 48,00
Abonnement EU-Ausland: € 60,00

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.optovik24.de
www.promarket.plus

Bankverbindung: Commerzbank Waldkraiburg
IBAN: DE 10 711 420 410 630 263 201
SWIFT: COBADEFFXXX

Herausgeber: Alexander Jochim

Redaktion: O.Wasiljewa, O.Molendorf, A.Jochim,
G.Borisov, I. Smirnova
redaktion@vela-verlag.de

Layout, Anzeigengestaltung:
Alexander Aisenstat
design@vela-verlag.de

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

Anzeigenmanager: Olga Kazanskaya
Tel.: 086 71 / 929 85 73
Mob: 0159 / 01 29 29 56
o.kazanskaya@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 Rechteinhabers unternommen. Für den Inhalt der Anzeigen ist der Inserent verantwortlich.
Nachdruck nicht gestattet.

Druck: Silber Druck oHG www.silberdruck.de
Titelfoto: Markin / Depositphotos.com

© 2002-2024 beim Verlag

Beilagen: USEDmarket GmbH

Все рекламные предложения в журнале предусмотрены только для оптовых закупок
Ответственность за содержание рекламы несет рекламодатель

Anzeigenpreisliste Nr. 15A gültig ab 01.11.2022

Andere Projekte des Verlages:

Zeitung Krugozor www.krugozor.de | www.knigomir.de
Plattform Wostorg www.wostorg.de | www.wosttorg.de

СОДЕРЖАНИЕ | INHALT



От редакции стр. 6

Размещение новинок на сайте

Ваша летняя рекламная кампания

Новости издательства стр. 8

Экосистема «МИР» —
составляющие одного проекта

Есть идея! стр. 10

Новинки для импульса

Актуальная тема стр. 12(13)

Импульсные продажи в магазине

Портрет магазина стр. 14(17)

Наталья и Павел Каскарановы
(MultiMarkt, Amberg): «Кто работает
в полную силу, тот не боится
конкурентов!»

Деловые новости стр. 18

Работа в будущем может стать
необязательной

ТОРГОВЫЕ НОВОСТИ стр. 20

Будни торговли стр. 24
7 способов сопутствующих продаж

Маркетинг стр. 28

Почему вашего магазина еще нет
в соцсетях?

Сообщения стр. 30

Книги И.П. Неумывакина «Медицина
здравья» и «Рак: причины
возникновения и профилактика»

«Визитки» стр. 19

Новинки стр. 32, 34, 36

Абонемент I Купон стр. 38

Сервисный перечень стр. 40

Anzeige

Есть идея!

Новинки для импульса



10

Деловые новости

Работа в будущем может стать необязательной



Bild: rawpixel.com / Freepik.com

18

Будни торговли

7 способов сопутствующих продаж в вашем магазине

24

Anzeige

ваш рабочий онлайн-магазин
www.WOSTORG.de

Anzeige

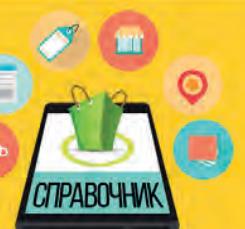
ОПТОВИК 24
www.optovik24.de

Актуальная информация журнала
«Торговый центр»



ОПТОВИК24 -

ВАША МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ
С ПОСТАВЩИКАМИ!



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

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

Tel.: 08671 929 85 72
E-Mail: info@vela-verlag.de
E-Mail: a.fomina@vela-verlag.de



fb.com/handelszentrum
ok.ru/handelszentrum

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

ROBARI

Kochen Sie
mit Freude!



Robari GmbH-Halskestr. 31, D-47877 Willich - Telefon: +49 (0) 2154 9542838

E-Mail: info@robari.eu

www.Robari.eu



Уважаемые читатели!

В этом выпуске мы рассматриваем тему спонтанных, импульсных покупок – в качестве своеобразного «резерва» для получения дополнительных доходов в торговле. Стоит только посмотреть на немецкую розничную торговлю, давно ее освоившую, и становится ясно, что здесь могут зарабатывать и продовольственные магазины. При этом, по сравнению с торговыми сетями, у независимых торговых точек значительно больше операционного пространства для закупок товаров импульсного спроса. Они могут закупать меньший ассортимент по количеству, но намного больший по числу товарных позиций, обеспечивая разнообразие в выборе.

Преимущество в гибкости подбора таких товаров: в малых поставках их можно найти буквально повсюду, начиная с распродаж остаточных позиций различных партий товаров через eBay и специальных площадок в интернете по ключевым словам Restposten и т.д.

Подробнее о таких закупках – см. на стр. 10 в публикации «Новинки для импульса» под рубрикой «Есть идея!» и еще в статье «7 способов сопутствующих продаж» на стр. 24. Как уже водится, ко всем вышеупомянутым статьям – в сопровождение их публикаций также в блоге на сайте журнала www.optovik24.de мы размещаем ссылки на полезные источники в интернете.

Редакция журнала «Торговый центр», redaktion@vela-verlag.de

Размещение новинок на сайте www.optovik24.de

Как уже сообщалось в предыдущих выпусках журнала, мы приступили к размещению сообщений о новых товарах – в нашем блоге на сайте журнала Optovik24.de, где новые товары представляются в специальных регулярных ежемесячных обзорах.

Размещение новинок в журнале будет сокращаться, а дополнительная презентация новых товаров – становится в издании платной. Это касается и коротких презентаций в журнале, и в обзора на сайте: для постоянных рекламодателей журнала размещение новинок – текст прим. 300 знаков + фото – остается бесплатным, а для всех остальных рекламодателей – стоимость составляет разово **45,00 евро** (нетто, т.е. + НДС). Причем это пакет стандартной стоимости **на размещение от 1 до 5 товаров** в общем объеме текста **300 x 5 знаков и до 5 иллюстраций** (фото), а также с указанием в публикации на сайте **прямой ссылки на сайт поставщика**.

Платное размещение в журнале возможно параллельно (без ссылок на сайт). Также в обзоре на сайте возможно указание телефона (или мобильного номера с поддержкой Whatsapp). При необходимости можно приобрести несколько пакетов – в каждом размещение новинок в количестве от 1 до 5 товаров. Причем при покупке трех пакетов стоимость одного тогда составляет **35,00 евро** (нетто + НДС), а при покупке от пяти – **25,00 евро** (нетто + НДС). Купленные пакеты на размещение новинок не «пропадают» к концу месяца, но размещение товара в рамках одного пакета «расходуется» разово и запас желательно «расходовать» в течение года с момента покупки.

Короткие сообщения о новых товарах (объем текста до 300 знаков, фото, ссылка на сайт) принимаются до середины месяца, предшествующего выходу номера журнала на наш мейл: werbung@vela-verlag.de

Ваша летняя рекламная кампания

Уже с начала апреля любители отдыха на природе **начинают готовиться к грильному сезону**. За самыми смелыми – подтягиваются остальные и явление становится массовым. По прогнозам синоптиков **это лето будет в среднем на 2°C «жарче»** всех предыдущих – с 1991 по 2023. Похоже, «экстрема» в этом году никак не избежать, кроме жары, в июле возможны дожди, грозы, бури. Итак, мангалы, специи для шашлыка, алкогольные и освежающие напитки, мясные полуфабрикаты, фрукты – все, что востребовано для пикника, выдвигается в этом сезоне на самые передовые позиции.

Еще обращаем внимание на размещение новинок, которые теперь также публикуются на сайте журнала «Торговый центр» – www.optovik24.de – в разделе **БЛОГ**. Публикации о новых товарах открыты для всех – по мере наличия свободного на то места. В интернете мы размещаем также **ссылку на сайт** (по вашему желанию), где владельцы магазинов смогут заказывать товары.

На дополнительную рекламу в рамках вашей летней рекламной кампании мы предоставляем специальные **сезонные «горячие» скидки**. Их можно также применять на рекламу в газете «Кругозор» и, в скромном времени, в долгосрочном плане и по мере наличия места – на рекламном портале Angebot.ru



Unsere Kontakte:
werbung@vela-verlag.de
 Тел.: 08671 929 85 72
 Моб.: 0176 74 73 56 53
 (WhatsApp)

«Калиновъ Лимонадъ Винтажный» -

преміальна лінійка лімонадів съ использованіемъ
рецептуръ конца XIX вѣка.



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

Искусство природы в каждом
продукте. Откройте лучшие
натуральные сокровища тайги.



IBF Logistik und Trade GmbH
International Food Trading

Сбитень
(мёд + 12 трав и пряностей)

Ягоды томленые
(без сахара)

Столбушинский чай

Орехи в меду

Сухофрукты в меду «Столбушинские»

Травяные сборы (фиточай)



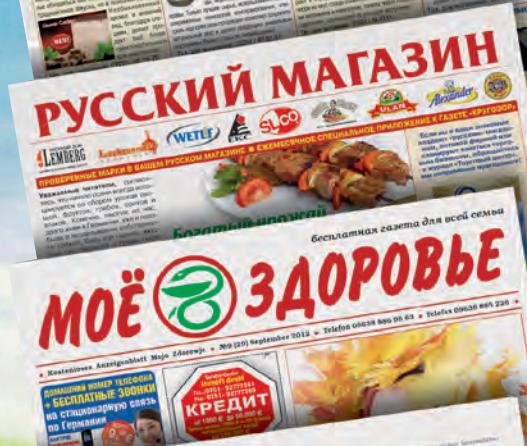
ПРЕДСТАВЛЯЕМ
ОБЪЕДИНЕННУЮ ГАЗЕТУ
ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ
РУССКИХ МАГАЗИНОВ

кругозор

моё здоровье

РУССКИЙ МАГАЗИН

все в одной газете!



БЕСПЛАТНО!

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

ЗАКАЗЫ ОТ 50 ЭКЗ. ПО ТЕЛЕФОНУ:

Tel.: 08671 / 929 85 70

Fax: 08671 / 929 85 71

Email: info@vela-verlag.de

Internet: www.krugozor.de



Экосистема «МИР» — составляющие одного проекта

■ Александр ЙОХИМ

Мы продолжаем рассказ о комплексе наших проектов, начатый в прошлом выпуске журнала, — которые, наряду с торговой платформой «ВОСТОРГ» и рекламным порталом «Ангебот.ру», являются составляющими одного большого проекта под рабочим названием «МИР».

Создание единого ресурса в интернете для решений всех задач, включая повседневные и долгосрочные, личные и семейные, связанные с профессией, бизнесом, хобби и любой другой деятельностью, на первый взгляд кажется очень громоздким делом. Если разделить задачи на их составляющие, то все становится на свои места. Речь идет об экосистеме, где отдельные сайты встраиваются в нее и взаимодействуют между собой. Впервые мы это опробовали на торговой платформе «ВОСТОРГ». Там отдельные онлайн-магазины под своими собственными доменами (названиями сайтов) полностью работают в единой системе. И сейчас мы заканчиваем перестарт этой системы, где добавятся функции и для стационарной торговли.

Платформа «МИР» соединяет различные ресурсы в одну экосистему, где эти ресурсы взаимодействуют. Примеров можно привести множество: вы бизнесмен, художник, рабочий – у каждого есть проблемы, требующие простых и нетрудоёмких решений. Например, нужно застраховать автомобиль – через платформу рассылается анонимный запрос и вы выбираете подходящее предложение, а для расторжения договора достаточно нажать на Enter в предусмотренном для этого месте в вашем личном кабинете на платформе. Или захотели продать велосипед: сказали платформе об этом намерении, ответили на ее вопросы, дальше платформа делает все сама...

Такая платформа должна быть саморазвивающейся: т.е. в качестве Open Source System. Все, что пользуется спросом – создается сообществом, а все что обеспечивает созидательную деятельность – предоставляется и регулируется самой экосистемой.

Платформа, которая предоставляет все необходимые в жизни услуги, кооперирующие друг с другом самостоятельно – это экосистема, объединяющая пользователей и предоставляющих услуги в одной или нескольких взаимопроникающих социальных сетях. Так, например, социальная сеть разработок – объединяет программистов, а социальная сеть готовых решений – предоставляет разработанные инструменты, которыми может пользоваться каждый желающий пользователь платформы.

Наше решение носит рабочее название «МИР», настоящее название мы до поры и до времени не раскрываем по разным причинам: для осуществления проекта потребуется около двух лет, во время подготовительной фазы мы не можем закрепить название проекта существующими на сегодня способами, а лишь в момент начала стартовой фазы, предсказать который довольно трудно.

В начальный момент мы создаем презентационный сайт платформы, который будет знакомить с целями ее создания и поэтапным развитием. Презентационный сайт платформы – представляет проект, создает инициативные группы, предлагает обсуждение в форумах, собирает инвестиции, закрепляемые токенами, которые позднее будут привязаны к собственной криптовалюте.

Мы уже приступили к нескольким проектам, которые позднее сольются с платформой – эти отдельные темы представлены в других описаниях уже со следующего выпуска.

ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

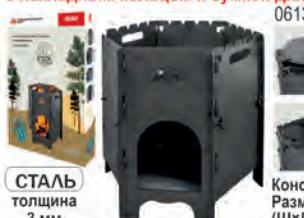
Учаги для казана

Учаг с разборной дымоходной трубой

- 10 л Ø 358 мм 1908
- 12 л Ø 392 мм 1915
- 12 л Ø 405 мм 8601
- 15 л Ø 452 мм 6115-ukt015
- 16 л Ø 438 мм 1922
- 22 л Ø 520 мм 2097



Многофункциональная походная печь OLYMP с накладным кольцом и сумкой для казанов 8 - 16 л



Чугунная посуда



Крышка садж
для казана 8 л 7932
10 л 7949
12 л 7956

для казана 8 л 8168
10 л 7895

для казана 16 л 7918
22 л 7925

круглая Ø 42,5 см 7963
прямоугольная 40 x 46 см 8151

Узбекский казан

круглое дно, с крышкой из алюминия
8 л 6799 12 л 6829 22 л 6874
10 л 6805 16 л 6850

Кастриоли в форме казана

2 л 6084-k20

Казан „Азия“
2,4 л 2398
4,3 л 2399
7,5 л 2341
9 л 2342

Казаны походные алюминиевые
с крышкой-сковородой 3 л 6077-kp30
с крышкой и дужкой

с крышкой и дужкой
6 л 6078-k60
10 л 6055-kp100
Ø 38,5 см 20 л 6057-kp200
Ø 42,5 см 30 л 6058-kp300

Наборы шампуро



50 CM
10 шт.

60 CM
10 шт.



50 CM
20 шт.

60 CM
20 шт.



60 CM
60 шт.

60 CM
6 шт.

НЕРЖАВЕЙКА
толщина 1,5 мм
длина 50 см
ширина 10 мм

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

НЕРЖАВЕЙКА
толщина 2 мм
длина 60 см
ширина 20 мм

Мангаль "Президент" складной

0003



со складными ножками и откидной полочкой
НЕРЖАВЕЙКА
толщина 0,8 мм
76,5 x 30 x 61 см
съемный короб для угля
вес 8 кг

Дрова ALEKO "Premium"

0019



дуб 3,7 кг

1-конфорочная портативная газовая плита с автоматическим пьезоподжигом

3576

размер: 34 x 27 x 11 см;

размер кейса:

34,5 x 30 x 9,5 см;

вес: 1,2 кг;

вес в кейсе:

1,6 кг



Мангаль "Идеал" складной

0235-2



НЕРЖАВЕЙКА
толщина 2 мм

90 x 70 x 30 см

со складными ножками и снимающейся полочкой

ножки и решетка не являются нержавеющей

1831 для 9 шампуро 50 см



ширина регулируется (24-38 см), длина 62 см

0056 для 11 шампуро 50 см



ширина регулируется (24-40 см), длина 62 см

Казан ROM

Алюминиевое литьё
Антипригарное покрытие



2399 4,5 л Ø 24 см
2340 7,5 л Ø 28 см

Шумовка

с деревянной ручкой, 65 см
0250

НЕРЖАВЕЙКА 1,2 мм



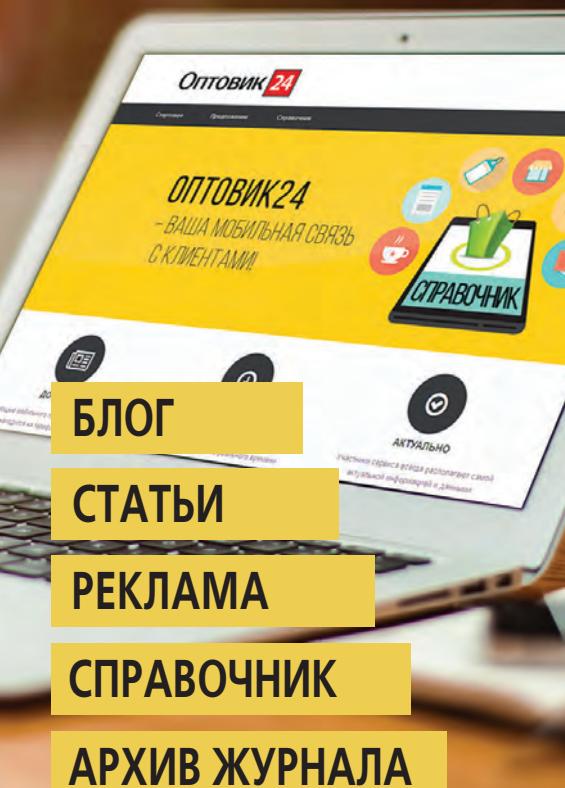
труба в комплекте

САЙТ ЖУРНАЛА «ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР»

www.optovik24.de (также в мобильной версии)



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



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

ЕСТЬ ИДЕЯ! | EINE IDEE!

Новинки для импульса

■ Ольга ВАСИЛЬЕВА

Импульсные продажи в магазине способны увеличить выручку магазина на 15-25%. Для успешных спонтанных продаж торговому предприятию следует постоянно и кратко-срочно вводить в ассортимент новые товары и одновременно обеспечивать изобилие выбора товаров импульсного спроса. Для этого необходимо выделить часть торговой площади под постоянный раздел таких товаров, чтобы у покупателей выработалась привычка посещать магазин для закупок товаров из нетипового ассортимента. Для большинства «русских» и «интернациональных» магазинов такими нетипичными товарами могут быть: строительные материалы и инструменты, товары для сада и огорода, небольшие технические и электронные гаджеты, сезонные товары, а также текстильные изделия, предметы домашнего обихода и одежда.

Источников для товаров импульсного спроса более чем достаточно. Это как уже проверенные поставщики непродуктовых изделий, которые обеспечивают постоянную часть ассортимента спонтанного спроса. Так и закупки товаров на маркетплейсах – **Amazon, eBay, Alibaba.com** и т.д. Это часть продукции в небольших количествах – не-постоянного ассортимента. Например, на eBay вы можете без труда найти небольшие партии товаров по «бросовым» ценам, задавая поисковые формулировки: Restposten, Sonderposten, Insolvenzware, Konkurs Waren, Retourenware.

Сайты, предлагающие остаточные запасы товаров:

- ◆ www.amazon.com
- ◆ www.ebay.com
- ◆ www.alibaba.com
- ◆ www.restposten.de
- ◆ www.restposten24.de
- ◆ www.merkandi.de
- ◆ www.zerostock.de
- ◆ www.konkurse.com
- ◆ www.konkursverkauf24.eu
- ◆ www.kleinanzeigen.de

Мелкооптовые закупки товаров открывают торговому предприятию новые перспективы в формировании ассортимента. Это хорошая возможность предлагать покупателям новинки в небольших количествах и внести разнообразие в торговом предложении магазина. Таким образом можно протестировать какие-то направления ассортимента и продаж, а также постоянно дополнительно зарабатывать на торговле товарами импульсного спроса.

Запасы товаров импульсного спроса (*Aktionsware*) должны предлагаться к покупкам в достаточном количестве для торговли на два дня (по закону: «*Angemessen ist im Regelfall ein Vorrat für zwei Tage.*») Выяснить такое требуемое количество поначалу сложно, однако со временем можно выработать определенные решения. Кроме того, можно предупреждать покупателей сразу соответствующей маленькой вывеской с примечанием: «**Ограничено количество только на короткое время в ассортименте**». Сложности могут возникнуть, если вы разместите такие «акционные товары» в еженедельной рекламной листовке, а товаров хватит на пару дней. В этом случае лучше указать эти два дня распродажи с припиской «*so lange der Vorrat reicht*». Ну, а в случае, если купленные остаточные товары оказались не раскуплены в определенный период, то рекомендуется их временно убрать из ассортимента и выставлять снова спустя какое-то время или просто продать их на том же ресурсе, где они были куплены.

Согласно закону, покупатели не имеют исключительно закрепленного права на покупку товаров по специальному предложению. Им придется смириться с тем, что они уйдут из магазина без рекламируемого товара. Если через короткий промежуток времени, скажем, масло снова будет стоить по старой, более дорогой цене, потребитель не имеет права на рекламируемую ранее специальную цену.



SANTA
BREMOR



К ЗАВТРАКУ -
ЛУЧШЕЕ
ДОПОЛНЕНИЕ

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ГЕРМАНИИ
PET-FISCH GmbH
Am Lunedeich 76
27572 Bremerhaven
Tel.: +49-471-14289187
info@pet-fisch.com

ДЛЯ РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖИ ОБРАЩАТЬСЯ К:
• SIBERIA GROUP
(Ulan GmbH, Leis GmbH, SLCO GmbH & Co. KG)
• Leon GmbH

Импульсные продажи в магазине

Спонтанные покупки совершаются незапланированно под влиянием эмоций или внешних обстоятельств, т.е. какого-то импульса. Чаще всего такие импульсы создаются в торговле выгодными предложениями чего-то докупить (допродажи товаров) либо стимулированием дополнительных покупок вызовом интереса к товару.

Википедия рассказывает, что импульс – это количество движения. Причем направление импульса всегда совпадает с направлением вектора скорости. Применительно к торговле эта характеристика физической величины может означать следующее: спонтанные продажи происходят, когда импульс совпадает с вектором движения покупателя – на улице, когда он проходит мимо витрины или наружного рекламного таблоида, в торговом зале – где поле зрения посетителя супермаркета попадают соблазнительные предложения купить товар со скидкой или обратить внимание на новинку.

Семь рекламных каналов

Импульсные продажи начинаются с витрины магазина. В широком смысле – с рекламы, к которой витрина торговой точки имеет самое прямое отношение. Маркетологи советуют, как минимум, наладить семь каналов донесения информации покупателям. В первую очередь это относится к устной пропаганде. Если о вашем магазине хорошо отзываются покупатели – это успеш-

ный рекламный канал. Вторым таким каналом можно назвать витрину торговой точки и внешнюю рекламу. А третьим – хорошо продуманную выкладку товаров в самом магазине, заканчивая прикассовой зоной. Около кассы доля спонтанных покупок наиболее высокая.

Далее – рекламные каналы создаются чаще всего методом проб и выбора. Вариантов тут множество. Их можно подразделять по виду: вирусный маркетинг (то, что подхватят покупатели и будут рассказывать дальше сами по себе, так сказать, добровольно), печатная реклама (например, рекламные листовки и плакаты), СМИ (реклама в прессе, на радио и ТВ), цифровая (в социальных сетях, мессенджерах, на популярных сайтах) и поддерживающая (например, кооперация с другими фирмами, собственный сайт магазина в интернете).

Вирусный маркетинг – это способ распространения рекламы с минимальным участием рекламодателя, который лишь запускает «вирус» в оборот. Обычно это происходит бла-

годаря распространению информации обычными пользователями. Простыми словами, вирусный маркетинг – это информация, которой люди будут охотно делиться, передавая ее друг другу как вирус. Конечно, такой способ распространения рекламы является частью устной пропаганды, но ее «вирусная» составляющая должна захватывать внимание клиентов и помогать «самораспространению».

Чаще всего «вирус» заключается в «загадке», которую «подкидывают» адресатам рекламы. Например, заявка на будущее: **«Скоро! У нас большие перемены – пока об этом узнают все, вы можете стать первыми!»** В данном случае речь о сервисе доставки товаров на дом из магазина в пределах города, которую, допустим, можно будет в скором времени осуществлять через мобильное приложение (или на сайте) торгового предприятия. Так можно начать долгосрочную рекламную кампанию по введению данного сервиса.

Главное в вирусном маркетинге – вызвать любопытство, разговоры и передачу информации от одного потребителя к другому. Как правило, вирусный маркетинг «транслируется» по всем каналам связи с покупателями, но можно выделить для каждой акции отдельный канал. В данном примере можно предложить донесение информации таким образом: «Все подробности на нашем канале в Телеграм!» Таким образом создается (налаживается, поддерживается) канал связи с покупателями (в Telegram, Whatsapp или Instagram) и запускается «вирус».

Одним из рекламных каналов может быть реклама в социальных сетях, включая размещение постов в различных группах. И связующим звеном – собственный сайт магазина. Реклама требует времени на ее соз-



Foto: Girl Toto / Freepik.com

дание. Тем не менее, главное – это размещение информации: по крайней мере «зазывающих ангеботов» (товар + цена + сроки). Еще главное – регулярность и постоянство.

Купите это сейчас!

Абсолютное большинство людей время от времени ощущают жгучее желание что-нибудь купить. Чаще под воздействием импульса люди совершают мелкие покупки, в то время как большие траты планируют заранее. Небольшие покупки – это «эффект губной помады», когда чего-то хочется купить обязательно, но от дорогого отказываются в пользу приятной, изящной мелочи. Для покупок более дорогих продуктов и вещей кроме импульса необходимо подтверждение. Люди хотят получить «подкрепление» своему спонтанному желанию что-нибудь купить. Это может быть эмоциональная поддержка (как слоган L'Oréal – «Ведь вы этого достойны») или краткая вывеска «Только на короткое время» (nur für kurze Zeit). Подкрепление импульса люди получают под воздействием следующих факторов: ограничение по времени (действия выгодного предложения) или количеству («только по два в одни руки», лимитированная коллекция, распродажа), акции (промо, новинки по вводным ценам), заострение внимания (яркий передвижной стенд в отличающемся дизайне от другого оборудования), место расположения (на углах по ходу движения, на кассе). Кроме того, на импульсные покупки влияет упаковка товаров – яркий броский дизайн, слоганы, положительные ассоциации, навязанные рекламой и т.д.

Большое влияние на спонтанность имеет новизна товара, подкрепленная «вводными ценами». При этом цены можно делать «неожиданными»: например, на ценнике (более крупного размера) вместо желтого или красного, на броском оранжевого или зеленого цвета. И не с окончанием «на 99 центов», а не привычные 01 или 04 цента. Новинки в ассортименте (с необычными

ценами) – также хороший повод для рекламы (через налаженные каналы, см. выше).

Отдельно следует упомянуть «сопутствующие» товары. С одной стороны, товары-компаньоны можно просто располагать на соседних полках. Например, чай, кофе, сахар лучше разместить недалеко друг от друга. С другой стороны, вы можете формировать из товаров-компаньонов целые наборы и предлагать их покупателям по специальной цене. Пару упаковок чая + коробочка конфет в подарочной упаковке, набор фруктов в корзине или хрустальной вазе, овощной набор для супа (морковь + сельдерей), бутылка шампанского + два бокала + баночка черной икры. В бакалейном отделе можно разместить не только продукты (дрожжи, муку и орехи), но и формы для выпекания, декорацию для торты и другие вспомогательные товары.

Изобилие стимулирует спрос

Импульсные покупки – одна из основных статей заработка для супермаркетов. Поводов для импульсов должно быть достаточно много. Например, немецкие дискаунтеры – наряду с обширным ассортиментом продуктов питания – специально вводят продажи других товаров на ограниченное время (чаще лишь на неделю) и в довольно небольшом количестве, чтобы постоянно стимулировать спонтанные покупки.

Факторы, вызывающие спонтанную импульсную покупку:

- ◆ специально организованные мероприятия торгового маркетинга, проводимые в местах продажи;
- ◆ изобилие товаров супермаркета, большая возможность выбора;
- ◆ внешние потребительские свойства упаковки: внешний вид товара, цвет упаковки, форма упаковки;
- ◆ цена и ограничение по времени или по количеству;
- ◆ выкладка, мероприятия мерчандайзера

В результате различных исследований, было обнаружено, что на им-

пульсную покупку большое влияние имеет цвет. Установлено, что сильнее всего покупателей гипнотизирует желтый и красный цвет (на мужчин также хорошо действует синий, а на женщин розовый, персиковый). Особенno сильно психологический эффект, побуждающий к импульсной покупке, возникает в больших магазинах самообслуживания – обилие товаров оказывает гипнотизирующее воздействие на покупателя. Мерчандайзеры используют эту психологическую особенность покупателей, прибегая к тактике имитации изобилия. Этому способствует паллетная выкладка, использование в выкладке на верхних полках пустых ящиков из-под товаров, сосредоточение на небольшом пространстве крупных партий товаров.

Наблюдения показывают, что большинство покупателей, попадая в замкнутое пространство магазина, начинают его обход, двигаясь справа налево. Исходя из этого, можно предположить, что место справа является зоной импульсных покупок

Торговые компании отводят сопутствующим товарам 10-13% торговой площади, объем продаж ритейлера по товарам импульсного спроса может составлять от 7% до 18% товарооборота. Хороший качественный товар спонтанного спроса – на ограниченное время – можно располагать отдельной секцией посреди торговго зала или отвести несколько стеллажей на постоянной основе.

Около кассы у сотрудников магазина есть хорошая возможность предложить покупателю тот товар, который не является «хитом» продаж из-за своего качества или цены. В этом случае у кассы размещают дополнительные емкости для выкладки товара навалом. Данный вид выкладки очень широко применяется супермаркетами и имеет ряд преимуществ, покупатель больше обращает на это внимание и на такой тип выкладки сотрудниками магазина затрачивается меньше усилий.

Подготовила Ольга Васильева,
по материалам: New Retail,
kokos.com, sendpulse.com

Наталия и Павел Каскарановы (MultiMarkt, Amberg):

«Кто работает в полную силу, тот не боится конкурентов!»

1000-летний Амберг раскинулся по берегам речки Фильс, примерно на равных, при этом небольших, расстояниях от крупных баварских городов Нюрнберг, Фюрт, Регенсбург, Эрланген... В каждом из них торгуют условно «русские», а точнее, интернациональные магазины. Но хозяев амбергского магазина MultiMarkt, супружников Павла (официальный владелец) и Наталию Каскарановых этот факт, похоже, никакого не волнует...

В омут головой? Почему бы и нет?

– Конкуренция? Нет, она нас не беспокоит. Да, в нашем городе работают турецкие, арабские магазины; в недалёких городах работают магазины, аналогичные нашему. Но ни эти, ни «немецкие» магазины мы не считаем нашими конкурентами. Кто как следует знает и ведёт своё дело, кто работает в полную силу, тот не должен бояться конкурентов!

– Жду рассказа о вашем магазине как таковом...

– С торговым залом вы уже «познакомились». Площадь зала 300 кв.м, склада тоже 300. Ещё бюро и... не удивляйтесь, рыбопитомник. Мы ведём магазин 7 лет, перекупив у предыдущих хозяев. Приехали из Казахстана 25 лет назад, практически без специального образования, в «прошлой жизни» были фермерами. В Германии, рабо-

тали в разных местах. С годами стали мечтать о собственном ресторане... Но не складывалось. Както прослышали, что этот магазин готовится к продаже. Подумали и решили купить его. Да и знакомые посоветовали. Скажете, мы тогда собрались заняться неизведанным, прыгнуть в омут головой? А почему бы и нет? – рассудили мы. Действовали по известному выражению: «Бог владеет смелым». И пусть не сразу, не очень быстро, но дело пошло. Спасибо знакомым предпринимателям, которые нам помогали в начале пути. Деловая связь между ними и нами продолжается до сих пор.

У нас не просто продовольственный магазин, а в полном смысле универмаг: торгуем, кроме съестных товаров, ещё одеждой, головными уборами, подарочным ассортиментом, ювелирной продукцией, посудой, сувенирами, печатными изданиями...



– С кем из оптовиков сотрудничаете?

– Monolith, SLCO, Lackmann, INLICO, IBF, LEON, OLYMP, UNKURI, Dovgan, Джинн, HERMES, Monolith International... Одежду закупаем польского, турецкого, китайского производства. За овощами, фруктами, зеленью Павел ездит на оптовый рынок в Нюрнберг.

– Насколько стабилен ассортимент?

– Понятно, что позиции, которые хорошо «идут», у нас постоянно в продаже. Но мы держим руку на пульсе: отслеживаем, что появляется на рынке. И включаем это в ассортимент. Проводим презентации продуктов. Например, недавно проводились презентации продукции фирм HERMES, SLCO.

– Меня удивило разнообразие подарочного ассортимента, хрусталия, посуды, даже книг. Большинство ваших коллег считают это умирающим товаром...

– У нас ничего не «умирает». Правда, несколько лет назад всё пере-



численное пользовалось намного большим спросом. Однако и нынче это неплохо продаётся, причём особенно активно в преддверии праздников. Но не только к праздникам: свадьбы, юбилеи и прочие торжественные события – это также достойные поводы для покупки подарков, сувениров и т. д. Отмечу: от продовольственного товара отдача и выгода больше, чем от промтоварно-подарочного. Но в принципе торговать выгодно абсолютно всем! Спрос, например, на одежду значителен. Особенно активно «расходятся» женские (вернее, бабушкины) домашние халаты. Что касается книг, то нам их приносят клиенты для дальнейшего использования другими клиентами. Книги мы принимаем безвозмездно и отдаём нашим гостям тоже бесплатно.

– Павел, в начале беседы вы упомянули о рыбопитомнике...

– Да, это одна из наших фишек. Мы торгуем живой рыбой различных пород. В нижнем ярусе магазина размещены два садка-банки современной конструкции, в которых плавают живые рыбы. Покупателям – любителям полакомиться свежей рыбкой – предоставляется возможность самим выбрать приглянувшуюся им рыбину. Продаём также мороженую морскую рыбу. Торгуем свежим мясом – свининой, индюшатиной, говядиной; выбор мороженого мяса более разнообразен.

MultiMarkt – «магазин-праздник»

– Чем ещё отличается MultiMarkt от магазинов ваших коллег?

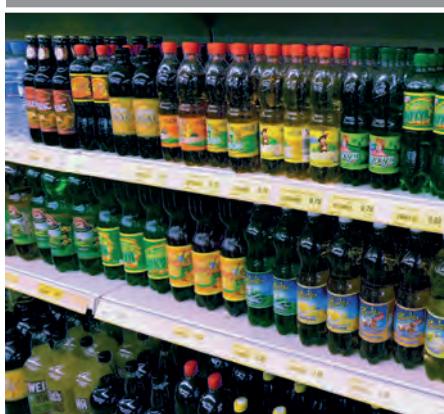
– Согласитесь, недаром нас называют «магазин-праздник»! Яркое освещение, удачный дизайн зала и оборудования, оригинальная раскладка товара на стеллажах и витринах; тёплая, почти семейная, атмосфера в магазине (по словам покупателей)... Кстати, прежде мы нередко меняли выкладку, размещение товаров, искали лучшие варианты. Сейчас почти «успокоились», нынешняя выкладка кажется нам самой рациональной. Вот ещё



Каскарановы Наталия и Павел



Шоколадки, сувениры



Широкий выбор безалкогольных напитков



Алкоголь всех видов и сортов



Пиво-воды



Кто из нас колбас не любит!



Молочная продукция



Разнообразие консервов



Секция одежды

«фишка»: мы сами готовим некоторые позиции нашего ассортимента: солим, коптим сало по собственному рецепту; после интервью угостим вас. Готовим холдец, варим свиную брюшину. Готовим винегрет также по своему рецепту. Солим огурцы: иные покупатели вёдрами берут малосольные огурчики. По субботам жарим шашлыки. Маринуем и продаём мясо для шашлыков. Готовим молотое мясо – фарш.



За кассой Марина Визнер, с покупками Ирина Мариценко

– У вас огромный выбор колбасных изделий. Самые популярные сорта?

– Трудно сказать. Всё вкусное, всё пользуется активным спросом. Назову, например, колбасы «Докторская», «Сервелат», сосиски «молочные», «любительские», сало «Чёрный кабан», «Ившка», «Настоящее»... Другие сорта ничуть не хуже: у каждого свой вкус, своя «изюминка», свои «поклонники»...

– Кроме продажи, копчения, соления и т. д., магазин другие услуги оказывает?

– Конечно, оказывает! Мы активно сотрудничаем с компанией «Картина.TB», продаём также телефонные карточки.

– Несколько слов о вашей клиентуре, пожалуйста...

– Мы находимся в одном из «спальных» районов города. Неподалёку расположено несколько значительных предприятий, включая крупное производство всемирно известной фирмы Siemens. Понятно, что среди наших покупателей – многие жители нашего района, сотрудников близких предприятий, представителей населения городов и посёлков на-



Религиозная атрибутика

шей округи. Добавим: наш город известен своей исторической застройкой, привлекательной архитектурой. Порой в магазин заглядывают за покупками туристы. Что касается национального состава клиентов, то среди них немало русскоговорящих, включая беженцев из Украины, коренных местных жителей, румын, поляков, мигрантов из многих стран. Постоянных покупателей более полутора тысяч. У нас есть собственная группа (примерно 1000 человек) в ватсапе. Участники этой группы регулярно получают актуальную информацию о магазине, его товарах и ценах. Периодически устраиваем ангеботы на те или иные товары, или группы товаров. В обычные дни обслуживаем по 250-300 покупателей, перед выходными раза в полтора больше. Отрицательный момент: магазин не располагает собственной автостоянкой, клиенты вынужденно пользуются «чужими» стоянками. Неподалёку от магазина находится остановка городских автобусов.

– Сколько сотрудников в магазине?

– (Говорит Павел) 6 человек вместе с нами. Кстати, в штате магазина в том числе работает наш 24-летний сын Маркус. Приведите, пожалуйста, в своей статье такой интерес-

ный факт: наш новый жилой дом на 4 комнаты спроектировала моя жена Наталия.

– Хорошо, а что в дальнейших планах?

– В наших планах – открытие при магазине кафе, в котором будут предлагаться блюда, приготовленные из продуктов, входящих в ассортимент нашего магазина. Ещё намерены обновить оборудование, да и вообще произвести капитальный ремонт помещения.

– Что считаете главным в своей работе?

– Главное для нас – это удовлетворённость клиентов своими покупками в нашем магазине, это свежесть продуктов, это чистота в зале, порядок на стеллажах и в холодильниках.

– Сформулируйте девиз предприятия.

– «Не останавливаться на достигнутом, неуклонно стремиться к достижению своей мечты!»

– Последний вопрос: чем вам интересен наш журнал? Чего там не хватает, по-вашему?

– (Говорит Наталия) Моему мужу часто не хватает времени читать его. Но я прочитываю полностью. Мне он нравится, особенно интересны рубрика «Портрет магазина» и рекламная информация. Из этих и других публикаций в «Торговом центре» мы многое используем в своей работе.

– Ребята, спасибо, что нашли время для такой продуктивной беседы. Спасибо за дружелюбный приём. Удачи вам в ваших начинаниях, в выполнении всех замыслов и планов!

– Спасибо и вам на добром слове!

Интервью провёл
и статью подготовил
Георгий БОРИСОВ,
фото автора

Полностью весь материал с фото публикуется на сайте журнала в блоге: www.optovik24.de/blog



Икра из рыб вкусна и полезна



Сгущёнка, мёд и кисели



Стеллаж с конфетами



Свежие овощи



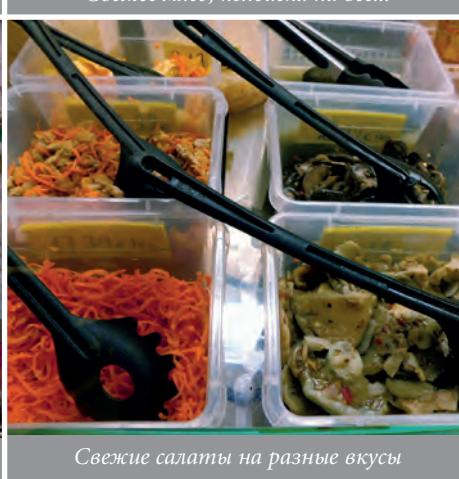
Варёная брюшна с чесноком



Свежее мясо, колбаска на вес...



Знаменитый местный холодец



Свежие салаты на разные вкусы

Работа в будущем может стать неоязательной

Илон Маск (Tesla) и Дженсен Хуанг (Nvidia) расходятся во мнениях относительно влияния искусственного интеллекта на рабочие места.

Искусственный интеллект может открыть дорогу к обществу изобилия, в котором необходимость работать исчезнет для большинства людей. Такое мнение выразил владелец компаний SpaceX, Tesla и социальной сети X (ранее Twitter) Илон Маск. Ожидается, что инструменты искусственного интеллекта, такие как ChatGPT, сделают некоторые профессии устаревшими и исчезнут. Однако общее воздействие AI влияние на рынок труда в долгосрочной перспективе неясно. Даже самые дальновидные люди в мире технологий, такие как Маск и Хуанг, с этим не согласны.

Эти двое знают друг друга уже давно. Г-н Хуанг является клиентом Tesla и брал интервью у Илона Маска на мероприятии Nvidia в 2015 году. Он также высоко оценил достижения Маска в области электромобилей. Однако с тех пор, как искусственный интеллект стремительно развивался, Nvidia стала более заметной благодаря спросу на чипы искусственного интеллекта. Рыночная капитализация производителя чипов превышает 1.000 млрд долларов, что выше, чем у Tesla (сейчас она составляет 690 млрд долларов).

«Придет время, когда не будет необходимости работать». Об этом Маск заявил 2 ноября, выступая на сцене с премьер-министром Великобритании Риши Сунаком на саммите по безопасности искусственного интеллекта, проходившем в Великобритании. «Если хочешь, можешь устроиться на работу. Но одна из проблем будущего – как нам найти смысл жизни». Маск верит, что в конечном итоге «есть что-то умнее самого умного человека».

По мнению генерального директора Nvidia, более высокая производительность приведет к процветанию. По мере того, как компании становятся более успешными, они нанима-

ют больше сотрудников, потому что хотят расширить свою деятельность в большем количестве областей.

Он упомянул распространенную мысль о том, что если предприятия повысят производительность с помощью ИИ, они будут нанимать меньше людей. Но это тогда, когда у них нет новых идей, которых нет у большинства компаний. Он отмечает, что сегодняшние отрасли промышленности крупнее, чем тысячу лет назад. «потому что очевидно, что у людей много идей».

Хуан считает, что некоторые люди потеряют работу из-за ИИ, но с большей вероятностью они потеряют ее из-за кого-то, кто знает, как использовать ИИ. «Я думаю, что рабочие места изменятся», – сказал он, но – «Мы создадим больше рабочих мест».

Разница может быть связана с тем, что Маск, похоже, более жестко относится к сотрудникам, чем Хуан. Еще одна область, в которой они категорически не согласны, – это удаленная работа. Nvidia сохраняет свою политику удаленной работы, в отличие от других технологических компаний. Все больше и больше высокопоставленных руководителей разделяют точку зрения Маска и просят сотрудников вернуться в офис.

Если Маск уволил 80% сотрудников Twitter (теперь X) после покупки компании в конце прошлого года, столкнувшись с серией критики и судебных исков, то компания Хуана Nvidia смогла избежать волны увольнений. В одном интервью Хуан сказал, что то, чего он боится сегодня, ничем не отличается от того, когда он только начинал свою карьеру, а именно «разочаровывающий персонал». «Многие люди присоединяются к вашей компании, потому что они верят в ваши надежды и мечты, они принимают это как свои мечты и надежды... Вы хотите, чтобы они построили прекрасную жизнь и помогли вам создать отличный бизнес.» – сказал он.



Bild: kipargeter / Freepik.com

Маск ожидает, что в будущем ИИ сможет решать подавляющее большинство интеллектуальных задач значительно лучше человека и преобразит устройство общества. Австралия, Великобритания, Канада, Германия, Италия, Сингапур, США, Франция, Южная Корея, Япония, Европейский союз, а также компании Amazon Web Services, Anthropic, Google, Google DeepMind, Inflection AI, Meta, Microsoft, Mistral AI и Open AI договорились о совместном тестировании новых моделей ИИ до и после их вывода на рынок. Бизнесмен Илон Маск написал в личном блоге в социальной сети X (бывший Twitter), что менее чем через два десятилетия на Земле может появиться 1 млрд роботов-гуманоидов «при условии, что основы цивилизации будут стабильными». Изобретателя цитирует издание Fox Business. осенью 2022 года американская компания Tesla, сооснователем которой является Илон Маск, представила первого человекоподобного робота. А в декабре 2023-го Tesla выпустила собственного робота-гуманоида нового поколения, который стал гораздо более функциональным по сравнению с прежними прототипами. Tesla Optimus Gen 2 получился на 10 кг легче и на 30% быстрее предшественника, а также у него более плавная человекоподобная походка и существенно расширенный функционал.

// РБК, tass.ru, vietnam.vn

ost-West REISEN

Международная ассоциация грузоперевозок

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

СВЕЖИЙ ОСЕТР

www.msexpress.be

Aqua Bio

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

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

LOGOS Werbeagentur

ДИЗАЙН и ВЕРСТКА периодических изданий

- ✓ газеты
- ✓ журналы
- ✓ каталоги

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

EI Firma Novikov

Gross und Einzelhandel • Export-Import

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

ЦЕНТР ПЕЛАГЕИ МОРОЗОВСКОЙ

9-ти званной целительницы ясновидящей

Ведущий специалист общества магов

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

опыт работы более 40 лет
Целительство, Магия, Ясновидение, Гадание
04 443 - 64 55 90
0179 - 555 81 67

ОПТОВИК 24

www.optovik24.de

Подробная информация:
по тел.: +49(0) 8671 929 85 70
E-Mail: werbung@vela-verlag.de

• КОРОТКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ •

Купон коротких объявлений - стр. 38
или мейл: werbung@vela-verlag.de

INSELANZEIGE

Рекламный островок в тексте

Ваш товар или услуга всегда на видном месте!

Подробности по тел.:
08671 929 85 72

Новые ЗЕМЛЯКИ

ПОДПИСКА НА САЙТЕ

www.neue-semjaki.de

12 выпусков – 56,- € в год!

Тел.: 0 52 51-689 33 59

ИнтерБизнес ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ
моб.: 0176 74 73 56 53
a.fomina@vela-verlag.de

КОРОТКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ
купон на стр. 38, принимаются
также без купона по Email:
werbung@vela-verlag.de

www.ANGEBOT.RU

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПОРТАЛЕ

Моб.: 0159 01 29 29 56
werbung@vela-verlag.de

ОПТОВИК 24

www.optovik24.de

Актуальная информация журнала «Торговый центр»

Стартовая ТЦ Справочник Сервис Магазинам Блог Архив ТЦ Контакт

ОПТОВИК24 -
ВАША МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ
С ПОСТАВЩИКАМИ!

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

fb.com/handelszentrum
ok.ru/handelszentrum

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

Tel.: 08671 929 85 72
E-Mail: info@vela-verlag.de
E-Mail: a.fomina@vela-verlag.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:

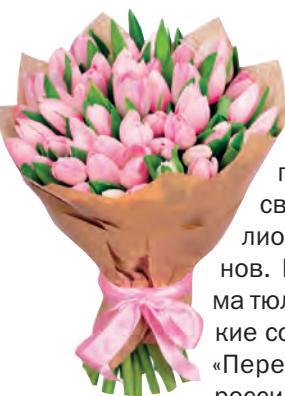
Наш e-мейл: kniga@vela-verlag.de
или по тел.: 08671 / 929 85 75

www.knigomir.de

В России могут полностью отказаться от бумажных чеков

В российском правительстве рассматривают возможность полного отказа от бумажных кассовых чеков. С такой инициативой выступило Минприроды, пишут «Известия». Вместо них планируется использовать электронные чеки. Решение пока не утверждено, необходимо проконсультироваться с бизнесом, отметили в ведомстве. В Ассоциации компаний розничной торговли заявили, что доля активных интернет-пользователей среди населения превышает 80%, поэтому полный отказ от бумажных чеков возможен в течение нескольких лет. Негативно оценивает идею Союз потребителей России, сказал его председатель Петр Шелищ. По его словам, только бумажный чек позволяет проверить, не отходя от кассы, правильную ли сумму проиграли покупателю. // *retailer.ru*

«Перекрёсток» продал 8 миллионов тюльпанов на 8 марта



Торговая сеть «Перекрёсток» в праздничную неделю с 4 по 10 марта 2024 года предоставила своим клиентам 8 миллионов свежих тюльпанов. Не менее 30% объема тюльпанов – классические сорта, поставленные в «Перекрёсток» разными российскими садоводствами, остальная часть цветов – собственный импорт X5 Group. Это преимущественно необычные сорта – пионовидные, махровые, попугайные тюльпаны. Кроме того, в число товаров повышенного спроса на праздничной неделе попали мягкие игрушки и подарочные наборы – прирост продаж по сравнению с прошлогодним результатом за аналогичный период составил 687% и 134% соответственно. Прирост продаж по упаковке составил 52%, шоколадным конфетам – 46%, печенью – 45%. // *Retail.ru*

На Wildberries теперь можно оставить видеоотзыв о товаре



Маркетплейс Wildberries внедряет новую функцию для клиентов – в отзывах о товаре в дополнение к текстовым сообщениям и фотографиям теперь можно загружать видео. Изначально опция доступна пользователям Android и на официальном сайте Wildberries. Для пользователей устройств на iOS возможность добавлять видео появится в ближайшее время. В Wildberries подчеркивают, что запуск функции видеоотзывов упростит для клиентов выбор товаров на площадке за счет получения более достоверной информации. // *New Retail*

В 2023 году в Великобритании, Европе и Северной Америке закрылись более 10 000 магазинов

В 2023 году массовые закрытия магазинов в Великобритании, Европе и Северной Америке привели к сокращению почти 120 000 рабочих мест в розничной торговле, пишет *Retail Gazette* со ссылкой на данные *Centre for Retail Research*. Аналитики отметили, что, по сравнению с 2022 годом, количество закрытых магазинов сократилось на 38,8%, а число увольнений – на 21,3%. Ранее сообщалось о том, что 2022 год стал худшим по этим показателям с 2008 года. Аналитики также отметили, что в 2023 году продолжилась тенденция 2022 года – большинство закрытий физических магазинов и увольнений среди персонала было вызвано реорганизациями и реализацией программ сокращения зарплат. // *Retail.ru*

Почти половину ассортимента книжных магазинов составляют не книжные товары



14 февраля на конференции, посвященной итогам 2023 года в книжной индустрии, Президент Ассоциации книгоиздателей, Светлана Зорина

назвала основные проблемы сегмента. По данным ассоциации падение оборота книжного рынка в рублях составило 4.9%, а в экземплярах 12.5%. При этом средняя розничная цена книги выросла на 8.7%. Падение продаж варьируется в зависимости от жанра книг. Самое значительное падение наблюдается в категории учебной литературы – 11.5%. Основной причиной данного тренда является уход потребителей учебников на маркетплейсы, а также выход в книжный сегмент новых экосистемных игроков. Гибкие цены и удобная логистика являются факторами, привлекающими на крупные платформы покупателей, в числе прочих категорий, и книжной продукции. Повышение стоимости книг, снижение числа новинок вынуждает книжных ритейлеров вносить изменения и в ассортимент торговых пространств, вводя в матрицу маржинальные комплиментарные товары. Только 58% ассортимента книжных составляют, собственно, книги. Все остальное – в большей или меньшей доле – не книжные товары. // *New Retail*

Как ученые научились использовать краску

Покрытие для стен, которое очищает воздух, разработали в Австрии. Представьте, открывая банку с краской, вы чувствуете не едкий запах, а свежесть, как после грозы. И дело не в ароматизаторах – отделочный материал обладает эффектом ионизации. В инновационную краску и шпатлевку добавили специальные минералы, которые притягивают молекулы воздуха и превращают их в аэроионы. Это частицы, которые образуются при расщеплении молекул газа. Замеры показали, что в помещении с таким покрытием отсутствуют вредные вещества, летучие органические соединения и даже очень мелкая пыль. Аэроионы прикрепляются к мелким частицам в воздухе и оседают на пол, чтобы человек их не вдыхал. Краска начинает работать не сразу, а спустя два дня после нанесения. Зато эффект длится несколько лет. // *foodnewstime.ru*



САНТА
БРЕМОР



ТРАДИЦИОННЫЙ ДОМАШНИЙ ВКУС

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ГЕРМАНИИ
PET-FISCH GmbH
Am Lunediech 76
27572 Bremerhaven
Tel.: +49-471-14289187
info@pet-fisch.com

ДЛЯ РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖИ ОБРАЩАТЬСЯ К:
• SIBERIA GROUP
(Ulan GmbH, Leis GmbH, SLCO GmbH & Co. KG)
• Leon GmbH

ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО МАГАЗИНА

- + программное обеспечение
- + техническая поддержка
- + широкий выбор платежных терминалов

1. КАССОВЫЕ СИСТЕМЫ / ОБОРУДОВАНИЕ



2. ВИДЕО- НАБЛЮДЕНИЕ



3. ОХРАННАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ



4. ТОРГОВЫЕ ВЕСЫ



ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ
организации и частные лица

DIGITALE KUNDENKARTE

КАРТА ЛОЯЛЬНОСТИ

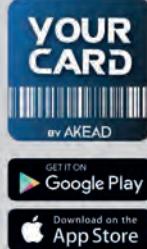
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ЦИФРОВОЙ МИР

ВЫГОДНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

НОВИНКА

- Прямая СВЯЗЬ между магазином и покупателем
- Быстрая РАССЫЛКА рекламных акций
- СКАНИРОВАНИЕ карт покупателей
- ИНТЕГРАЦИЯ кассовых чеков
- СВЯЗЬ с кассовой системой
- СОВМЕСТИМО с любым смартфоном на базе iOS или Android
- НАКОПИТЕЛЬНАЯ система баллов
- В будущем возможность делать ЗАКАЗЫ на дом

ПРЕДЛАГАЕТСЯ
В КОМПЛЕКТЕ
С НАШИМИ
КАССАМИ



МЫ ПОДБЕРЕМ НЕОБХОДИМОЕ ВАМ ОБОРУДОВАНИЕ ИЛИ ИНТЕГРИРУЕМ С ВАШИМ



Наша компания не только устанавливает оборудование, но и **поддерживает** Вас на протяжении всего времени в соответствии с **касовым законом 2020 года**.



Конкретный подбор оборудования определяется товарооборотом Вашего магазина и персональными желаниями. Мы стараемся работать **индивидуально с каждым клиентом**.



Перед заключением договора наша компания предлагает Вам **абсолютно бесплатно** ознакомиться с системой в режиме **демоверсии**.

НАШИ EXTRA's:

- полный контроль за товарооборотом;
- удаленное управление;
- модульное построение;
- эргономические кассы;
- видеонаблюдение;
- статистика;
- проведение акций и скидок;
- инвентаризация;
- отслеживание неликвидного товара;
- управление складом;
- печать этикеток;
- кассовая книга и многое другое

КОНСУЛЬТАЦИИ И ЗАКАЗЫ: +49 (0)173 - 803 20 74

(с 09:00 до 18:00 с понедельника по пятницу)

7 способов сопутствующих продаж

Чтобы повысить продажи, стоит повысить мастерство кросс-продаж. Эта техника используется повсеместно и сводится к тому, чтобы предлагать сопутствующие товары в дополнение к уже выбранным.

Например, сотрудник точки общепита к кофе обязательно порекомендует десерт. Кросс-продажи наиболее эффективно работают, когда вы не «впариваете» клиенту что-то, а предлагаете ему товар, который он бы хотел купить с максимальной вероятностью в дополнение к тому, что он уже покупает. Хороший продавец выступает в роли доброго советчика, который заботится о том, чтобы вы не забыли что-то важное.

1) Запаситесь ходовым товаром

Убедитесь, что ваш ассортимент достаточно широк и одни товары могут дополнять другие. Например, около прохладительных напитков уместно размещение разовой посуды и стаканчиков.

Товары для кросс-продажи должны быть дешевле, чем основная покупка. При этом товар должен быть достаточно простым, чтобы было можно за доли секунды принять решение о его покупке. Чем сложнее продукт или изделие, тем труднее будет клиенту с ним ознакомиться и согласиться с его покупкой.

2) Тщательно выбирайте место размещения товара для кросс-продаж

Учитесь у супермаркетов и газетных киосков по всему миру, они намеренно раскладывают недорогой товар у касс: жвачки, шоколадные батончики и журналы, чтобы возбудить у клиентов в очереди импульс к покупке. Что продается у вас лучше всего? Постарайтесь подобрать какой-то дополнительный товар или услугу к максимальному количеству товара из основного ассортимента, но и универсальные дополнения к любой покупке, например, по сезону. Введите правило – предлагать в дополнение эти мелочи, когда клиент



уже согласился на основную покупку и вот-вот ее оплатит.

3) Настройте свой интернет-магазин

Торговля через интернет предоставляет огромные возможности для кросс-продаж. У вас есть возможность автоматически генерировать оптимальные предложения, анализируя покупки других пользователей. Если вам не хватает бюджета на автоматизацию – не беда, размышляйте логически: что оптимально дополняет друг друга?

Вы сможете проследить маршрут перемещения пользователей по страницам сайта, увидите, какие товары и в каком порядке они просматривали. Эти данные позволят вам как усовершенствовать навигацию, так и увеличить количество кросс-продаж. .

4) «С этим товаром покупают...»

Крупнейший американский интернет-магазин Amazon сообщал о том, что более трети его выручки приходится на кросс-продажи. Чтобы добиться этого, Amazon под описанием каждого товара разместил ссылки на другие товары с примечанием: «Люди, которые купили этот товар, также купили...». Можно скопировать это решение, сделав рекомендации автоматическими. А главное – обязательно используйте эту технику и для вашего

стационарного магазина: ссылайтесь на вкусы других людей с похожими вкусами и рассказывайте, какие товары они еще покупали.

5) Создайте стимул для покупателя потратить больше

Предложения вроде «бесплатная доставка при заказе на сумму от X евро» работают очень хорошо. Попробуйте создать и другие стимулы: подарочные ваучеры для заказов свыше определенной суммы, или карты для лояльных клиентов, на которые начисляются баллы за совершенные покупки.

6) Сформируйте комплексное предложение

В общепите отлично себя зарекомендовали специальные меню (например, бизнес-ланчи). Создайте готовые «товарные корзины», например, по сезону («весенняя корзина»), к празднику («Пасхальный набор») и подарочные наборы. Самое важное при формировании такого предложения – определить правильную цену, которая будет казаться достаточно низкой для покупателей, но позволит вам хорошо заработать.

7) Рекомендация на продукте

Каждый уважающий себя производитель шампуня считает необходимым предупредить потребителя, что для достижения лучшего результата стоит использовать кондиционер той же марки. Если вы производите или продаете товары, которые могут дополнять друг друга, вы можете использовать упаковку как бесплатный рекламный носитель для информирования покупателей о преимуществах других товаров. Если вы ничего не производите, вы можете размещать такие рекомендации в торговом зале – рядом с любым товаром, к которому у вас имеется оптимальное сочетание.

Андрей Баршев,
по материалам mybiz.ru



ПРОДУКТЫ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ОТ ПОЛЬСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

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: +48 500 469 666

Internet: www.lubmax.eu
E-mail: lubmax@op.pl
info.lubmax@gmail.com

В нашем ассортименте более 500 наименований товаров:

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

Приглашаем продуктовые магазины и оптовые базы к сотрудничеству!



КОЛБАСЫ KELLER

Дело во вкусе!

Wurst DOKTORSKAJA
ca. 600 g verp. / ca. 1.8 kg
LOSE



Wurst KASAK
ca. 300 g



Wurst KUSTANAJSKAJA
ca. 500 g



Wetchina RUBLENAJA
ca. 500 g / ca. 900 g



Speck ALTAJSKOE mit Knoblauch
ca. 300 g verp. / ca. 1,2 kg
LOSE



Speck ZARSKOJE
ca. 300 g verp. / ca. 1,2 kg
LOSE



Касса для вашего бизнеса

- ▶ ПРОСТО
- ▶ ВЫГОДНО
- ▶ НАДЁЖНО



Получить
предложение!



SCHAPFL - Пакет «все включено»

Кассовая система SCHAPFL и карта лояльности Gerabo непобедимая команда!

Карта лояльности
с индивидуальным
дизайном

Ваши цвета и логотип в
приложении



Просматривайте
свои специальные
предложения в
приложении

Как с картой лояльности, ваши
клиенты могут накапливать
баллы в цифровом виде



Клиенты видят, за
что они получают
вознаграждение!



Выигрыш для вашего бизнеса!

72%

карты используются
многократно

Увеличение продаж до
5%

в год



довольные
клиенты-лучшая
награда!

Больше информации на
сайте schapfl-gerabo.de



09421/96213-0



info@schapfl.de

www.schapfl.de



Почему вашего магазина еще нет в соцсетях?

Прав был Билл Гейтс, когда сказал: «Если вашего бизнеса нет в интернете, значит, вас нет в бизнесе». По данным отчета «Digital 2023 Global Overview Report», опубликованным We Are Social and Hootsuite, за последний десяток лет пользователей социальных сетей стало больше, чем интернет-пользователей. И тенденция сохранится, поэтому снова хочу вернуться к вопросу о том почему не все фирмы/магазины заявляют о себе в соцсетях, какие страхи этому препятствуют, зачем тратить на это время и как поменять собственное отношение.

Психологический настрой

Страх перед продвижением бизнеса в соцсетях имеет несколько причин:

1. Многие боятся «показать себя», ведь будут сравнивать, осуждать, «тыкать пальцами». Да, будут, НО! Важно понимать, зачем вы это делаете? Для развития бизнеса. Чем чаще вы выходите в сторис, тем быстрее приобретаете уверенность в себе и в том, что вы делаете. Прислушайтесь к себе, настолько ли велик ваш страх по отношению к желанию заработать больше?

2. Непонимание для чего это, отношение как к развлечению. Есть предприниматели, которые не идут в социальные сети из-за внутренних установок, предубеждений, что все это несерьезно. А что мы видим по факту, такие серьезные фирмы, как ALDI, Tui, Dior, Chanel ведут аккаунты на разных площадках, увеличивая доходы. Развлечение становится инструментом для предпринимателя, когда он готовит экспертный развивающий контент и добавляет лишь некоторые посты, чтобы разбавить ленту. Рекомендую книги по теме «Феномен «Инстаграма» 2.0. Все новые фишки» Любови Соболовой и «Die Macht sozialer Netzwerke: Wer uns wirklich beeinflusst und warum Glück ansteckend ist» Christakis, Nicholas A. про формирование социальными медиа аспектов нашей жизни.

3. Нет времени на создание контента и продвижение аккаунтов бренда /компании. Здесь речь идет про тайм менеджмент, многие думают, что производить посты время затратное мероприятие. С этим также



Подписывайтесь на мой аккаунт
в Инстаграм @molendor.marketing

легко справиться, если делегировать задачу опытному сотруднику или специалисту на аутсорсинге.

Какие цели и задачи решают соцсети для бизнеса

Если ваш бизнес представлен в Инстаграм, Одноклассниках, ВК, Телеграмме – вас легко смогут найти потенциальные покупатели. А вот если вас там нет, зато есть конкуренты, значит, вы упускаете прибыль.

Основные цели это:

- рост узнаваемости бренда;
- работа на имидж компании;
- формирование и управление репутацией;
- увеличение трафика на сайт компании;
- повышение лояльности клиентов;
- увеличение заявок на товары и услуги.

Соцсети – открытый канал коммуникации для общения с вашей аудиторией. Его задачи: сократить дис-

танцию между компанией и потребителем, узнать болевые точки клиентов, настроить обратную связь, повысить доверие и лояльность. А если использовать таргет – один из инструментов – можно найти потенциальную холодную аудиторию. «Прогреть» публикациями и перевести в разряд покупателей. Принцип тот же, как если бы вы рекламировались в газете или в журнале, с тем отличием, что это ваше собственное издание, где вы можете писать, о чем хотите или о том, что хотят узнать ваши клиенты.

Проще говоря, вы «в кармане» у потенциального клиента – в его смартфоне. Он читает ваши новости, комментарии, отзывы и когда встанет вопрос, где купить продукты – идет к вам, в знакомый ему магазин.

Думаю, я убедила вас, что современному бизнесу необходимо встраиваться в цифровое пространство и налаживать прямые контакты с клиентами, демонстрировать свою компетентность и профессионализм, продавать товары и услуги без посредников. Вам, как предпринимателю нужно лишь принять решение: самому заниматься деловым общением, передать полномочия менеджеру или специалисту на аутсорсе.

Уважаемые предприниматели, вла\$ельцы магазинов, если вы чувству\$ете, что для развития вашего бизн\$са в соцсетях нужен маркетолог, об\$ращайтесь ко мне напрямую. Я по\$могу открыть и вести ваши бизн\$с аккаунты в Facebook, Instagram, «Одноклассниках». Буду рада по\$мочь советом и делом.

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



ПОДРОБНЕЕ

JARMARKA

KaufBei.tv

Es lohnt sich!

www.KaufBei.tv

BIS ZU
-25%
РАБАТЫ

СТЕНД А
2Х2 М (4М²)

СТЕНД В
3Х3 М (9М²)

KaufBei.tv

HEUTE BIS ZU
-25%
AUF ALLES!

KaufBei.tv

HEUTE BIS ZU **-25%** AUF ALLES!

-25%
РАБАТЫ

СТЕНД С
3Х4 М (12М²)

СТЕНД Д
4Х4 (16М²)

**ЗАБРОНИРУЙ СВОЙ
ЛУЧШИЙ СТЕНД НА**

ЯРМАРКЕ 2024!



ВЕСЬ ОСТРОВ 6Х6 М (36М²)

**18-19
МАЯ 2024**

MESSEZENTRUM
Benzstrasse 23
32108 Bad Salzuflen

Великолепная площадка, которая позволяет решить сразу несколько значимых задач – вывести товары на немецкий рынок, получить выгодные деловые предложения, реализовать продукцию со стенда и осуществить прямые продажи целевому потребителю.

В выставке приняли участие более 2 тысяч предпринимателей из Германии, России, Белоруссии, Украины, Грузии, Латвии, Эстонии, Армении и других стран.

УСПЕЙТЕ ЗАБРОНИРОВАТЬ СТЕНД НА САМОЙ ПОСЕЩАЕМОЙ ВЫСТАВКЕ В ГЕРМАНИИ!

30 000 ВАШИХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА БИЗНЕС-ВЫСТАВКЕ «ЯРМАРКА»

**ЗАРАБАТЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ
С ПРОДАЖИ БИЛЕТОВ ЯРМАРКИ!**

Присоединяйтесь к нашей специальной партнерской программе и предлагайте самые продаваемые билеты на грандиозное мероприятие в Германии!



Подробности по телефону:
05731-245 15 73
www.jarmarka.de

Книги И. П. Неумывакина «Медицина здоровья» и «Рак: причины возникновения и профилактика»

В 2014 году в нашем издательстве вышла одна из самых лучших книг известного целителя, профессора И. П. Неумывакина, написанной им в соавторстве с профессором А. В. Закурдаевым: «Медицина здоровья. Беседы с космическим врачом. Мифы и реальность». С тех пор в Германии было продано более 5.000 экземпляров книги, включая продажи через «русские» магазины.

В книге «Медицина здоровья» есть все, что обязательно необходимо знать каждому для того, чтобы стать и оставаться здоровым на долгие годы жизни. Книга знакомит читателей со взглядами на здоровье и оздоровительной системой профессора И. П. Неумывакина, помогает добиться значительных и долгосрочных результатов в оздоровлении организма простыми и эффективными методами. Иван Павлович Неумывакин в течение 30 лет был неразрывно связан с космической медициной. Являясь создателем уникального стационара – космической больницы на борту корабля, Иван Павлович не только координировал работу ведущих медицинских специалистов СССР в этом направлении, но и сам разрабатывал новые принципы, методы и средства оказания медицинской помощи космонавтам при полетах различной продолжительности.

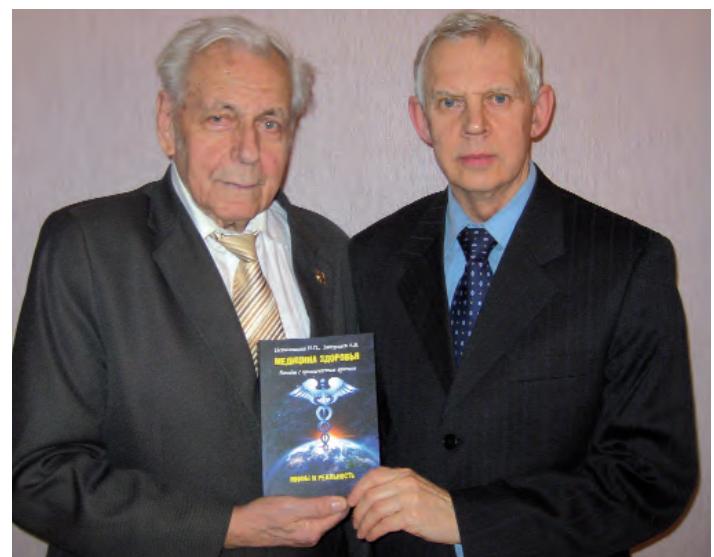
За личный вклад в развитие народной медицины Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) при поддержке Министерства здравоохранения и социального развития РФ наградила профессора И. П. Неумывакина Международной премией «Профессия – Жизнь».

Профессором И. П. Неумывакиным были разработаны методы и средства профилактики и лечения различных заболеваний с помощью неспецифических воздействий на организм, применяемых в народной медицине.

Иван Неумывакин стал настоящим кумиром людей, которым не безразлично собственное здоровье. Он широко известен в странах СНГ и за рубежом, в частности, среди русскоязычного населения Германии.

Являясь доктором медицинских наук, профессор Неумывакин соединил в своих трудах достижения космической медицины и народную медицину, а также знания и опыт поколений в области применения природных средств в целях оздоровления и лечения организма от различных болезней, в том числе и хронических. И все его методики доступны в применении каждому, без дорогих средств для поддержания здоровья и без медикаментов.

Книга «Рак: причины возникновения и профилактика. Мифы и реальность» стала одной из последних книг профессора Неумывакина, среди прочих предоставленных им нашему издательству. В книге, которая вышла в октябре 2018 г., всесторонне рассматриваются все вопросы причин возникновения и профилактики раковых заболеваний, даются эффективные рекомендации по распознаванию рака (по статистике в Германии 40% диагнозов рака неверны), по предупреждению и лечению болезни. И автор дает практические рекомендации на каждом этапе рассматриваемых в книге вопросов, основанных на собственном опыте многолетней врачебной практики, целительства и собственной универсальной системы оздоровления организма «Медицина здоровья», а также на основе собранного мирового передового опыта.



Авторы книги: И.П. Неумывакин и А.В. Закурдаев

Иван Павлович Неумывакин – доктор медицинских наук, 30 лет занимался космической медициной, профессор, действительный член Российской академии естественных наук, лауреат Государственной премии, заслуженный изобретатель (85 авторских свидетельств), писатель, автор более 200 научных работ и книг.

Мы предлагаем книги профессора И.П. Неумывакина в постоянном ассортименте к продаже в «русских» магазинах. Таким образом, у магазинов не возникает проблем с дозаказом этих востребованных у покупателей книг, доставка осуществляется за 2-3 дня.

Кроме того, в нашем ассортименте – **книги русскоязычных авторов Германии**, с которыми можно ознакомиться в нашем книжном магазине «**КНИГОМИР**» – на сайте knigomir.de (см. раздел БЛОГ). Среди жанров представлены: проза и поэзия, воспоминания, публицистика и даже мистика, а также книги большого спроса: детская литература. Многие из этих книг можно заказать только в нашем издательстве. Мы предоставляем информацию с описанием и иллюстрациями (например, для продаж через интернет или рекламы в социальных сетях).

Книги профессора И.П. Неумывакина

МЕДИЦИНА ЗДОРОВЬЯ

Беседы с космическим врачом ≠ Миры и реальность



РАСПРОДАЖА

в связи с инвентаризацией

от 6,00 евро*

Выпущены в Германии
на русском языке

Vela Verlag
издания 2018 г.
338 стр. 494 стр.



РАК причины возникновения и профилактика

Все, что обязательно необходимо знать, чтобы стать и оставаться здоровым на долгие годы

Книга познакомит вас со взглядами на здоровье и оздоровительной системой профессора И. П. Неумывакина, одного из основоположников космической медицины в ее сочетании традиционной народной, известного автора и популяризатора здорового образа жизни. Книга построена на беседах профессора и последователя его системы оздоровления и соратника А. В. Закурдаева, предназначена широкому кругу читателей.

Розничная цена книги 12,90 евро

Книга «Рак: причины возникновения и профилактика» более подробно рассматривает методики книги «Медицина здоровья» в фокусе профилактики раковых заболеваний. Человек переменился качественно, что открывает дорогу онкологическим, сердечно-сосудистым заболеваниям, появляются инфекции, которые легко «нападают» на человека с глубокими нарушениями иммунной системы. Это заставляет пересмотреть не только структуру здравоохранения, медицины, но и каждый человек должен пересмотреть свой образ жизни, чтобы сохранить свое здоровье.

Розничная цена книги 16,90 евро

РАСПРОДАЖА: ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ

- * При заказе от 10 экзпл. цена 7,90 Euro одной книги - сумма заказа 79,00 Euro (вкл. 7% MwSt.)
- * При заказе от 30 экзпл. цена 6,50 Euro одной книги - сумма заказа 195,00 Euro (вкл. 7% MwSt.)
- * При заказе от 50 экзпл. цена 6,00 Euro одной книги - сумма заказа 300,00 Euro (вкл. 7% MwSt.)

* Все цены указаны брутто с MwSt. 7% (НДС), в счете выделяется отдельно. Пересылка заказа бесплатная.



Информация и заказы по телефону: 08671 / 929 85 70
или по E-Mail: best@vela-verlag.de

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

Нектары и соки «Мамина дача» – облепиховый, тыквенный, морковный с мякотью, изготовлены из концентрированного пюре. Подходит для питания детей с 3 лет. Продукт натуральный. При производстве применен кратковременный шоковый нагрев, при котором сохраняется гораздо больше полезных свойств и витаминов.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

Сбитень столбушенский – это традиционно русский напиток, который готовится по старинным рецептам из горячей смеси меда, воды, ароматных пряностей и трав. Сбитень можно развести водой или добавить в соус к любимому блюду. В холодное время года напиток согреет, порадовав насыщенным вкусом меда и трав, а в летнюю жару холодный сбитень утолит жажду и придаст сил.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

Приправная соль «Щепотка» станет украшением вашей кухни, разнообразит вкус и придаст яркость самым привычным блюдам. Отборные специи и травы, бережно смешаны с солью Экстра, упакованы в удобные тубы-солонки. Каждая баночка оснащена дозатором, что позволяет использовать приправную соль как для легкого досаливания уже готовых блюд, так и в процессе приготовления.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

Эксклюзивные лакомства из Сибири- продукция «Территория Тайги»! Цельная молодая сосновая шишка томится с сахаром по старинному рецепту до мармеладоподобного состояния, затем покрывается натуральным бельгийским шоколадом. Красивая упаковка делает это лакомство прекрасным подарком, а невероятный вкус никого не оставит равнодушным! Варенье из шишек сосны – необычный полезный десерт с сибирским характером.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

Колбаски для гриля «MONITA» – это гастрономический соблазн! Идеальный фарш, благородная композиция специй- все вместе создает неповторимый вкус. В нашем ассортименте колбасы для жарки различных видов и изготовлены они по оригинальным рецептам. Колбаски «MONITA» обжаренные на гриле – хрустящие, сочные и ароматные - они дарят настоящую феерию вкуса и незабываемое наслаждение.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

Лапша особого формата «Лия» - для бесбармика, лагмана. По своим качествам не уступает лапше, приготовленной в домашних условиях. Использование в рецептуре яичного желтка повышает пищевую ценность, придает насыщенность вкусу продукта. Это качественный полуфабрикат, используемый для приготовления традиционных блюд народов, проживающих в Казахстане и в странах Средней Азии.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

Острая лапша быстрого приготовления **SamYang Buldak Ramen** упаковка 140 гр. - идеальный выбор для тех, кто любит острое! Пряность нарастает медленно и обеспечивает интенсивный вкус. Сочетание вкуса карри и остроты делает эту лапшу быстрого приготовления особенным лакомством. Дома, в офисе, в дороге – попробуйте SamYang Buldak Ramen и убедитесь в его уникальном вкусе.

TM SANTA BREMOR

Салат из морских водорослей «Чука». Уникальные продукты традиционной Японской кухни, любимые многими гурманами! Водоросли ундарии имеют сладковатый вкус, обладают нежным ароматом и мягкой хрустящей текстурой. Ценители Востока оценят приятный аромат и неповторимый вкус водоросли в сочетании с маринованным имбирем или ореховым соусом.

TM SANTA BREMOR

Паста из филе тресковых рыб «Атлантик Фиш» – лосось, скумбрия. Это легкая, но высокопитательная паста, основу которой составляет микс рыб тресковых пород – сайди и трески. Благодаря использованию отборного филе рыбы в «Атлантик Фиш» сохраняется выраженная текстура рыбного волокна, при этом консистенция – мягкая и нежная, а вкус-насыщенный и богатый. Понравится всем, кто ценит изысканный рыбный вкус и мягкое послевкусие.

TM SANTA BREMOR

Икра «Столная» имитация: лососевая, осетровая. Удивительное сходство с настоящим икорным зерном: лопающиеся сочные икринки, богатый вкус и приятный аромат. Благодаря уникальной рецептуре на основе бульона из лососевых рыб и морских водорослей и современной технологии капсулирования Икра «Столная» обладает впечатляющим сходством с натуральной икрой по вкусу и консистенции.

TM РУССКОЕ МОРЕ

Морская капуста (Ламинария) - соединения в этом продукте легко усваиваются и благотворно влияют на здоровье. В натуральную морскую капусту добавляются различные овощи или морепродукты для придания более изысканного, нового вкуса.

Fa. ELENA IKRIANNIKOVA

Свежемороженые кусочки осетра (полустейк), Бельгия. Упаковка: в картоне по 2,0 кг (кусочки от 150 до 250 гр.).

Срок хранения: 10 месяцев при температуре (-18°C). Цена: 10,00 EUR/kg.

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

**Еще не в «Восторге»?
тогда Вам сюда →**
www.wostorg.de



Уже в «Восторге»?

тогда Вам сюда

www.Angebot.RU



www.ANGEBOT.RU
РУССКОЯЗЫЧНЫЙ ПОРТАЛ В ГЕРМАНИИ



LEIS GmbH

Конфеты «ASAL» Различные вкусы-
Конфеты «ASAL» – это идеальное угощение для любителей сладостей с освежающими и ароматными оттенками. Множество экзотических сортов предлагают необычные и богатые вкусовые ощущения, делая их превосходным выбором для любителей изысканных сладостей.



LEIS GmbH

Кетчуп «РУНА» детский – новинка в ассортименте! Кетчуп для детей от «RUNA» – это идеальное сочетание натурального и отборного сырья и оригинального состава специй и приправ. Взрослые могут быть уверены в качестве продукта, а дети будут наслаждаться его вкусом и полезными свойствами без вредных добавок.



LEIS GmbH

Заправка для солянки «РУНА» – новинка в ассортименте! Этот уникальная приправа – всего лишь разбавьте горячей водой – и вкуснейшая солянка готова! В нём содержится все необходимое: томатная паста, солёные огурцы, картофель, лук, морковь, сладкий перец, оливки, грибы, специи, подсолнечное масло. Приятного аппетита!



LEIS GmbH

Аджика по-кавказски «РУНА» – новинка в ассортименте! Кавказская аджика – приправа, которую жители горных районов используют в своих блюдах. Его состав полностью натуральный: томатная паста, чеснок, сладкий перец и специи, сочетание которых придаёт неповторимый пикантный вкус. Это лучшее дополнение к мясным блюдам!

FLEISCH & WURSTWAREN GmbH L.KELLER



Сосиски «Любимые», са.250 гр. или 4 кг lose, высший сорт, по классическому домашнему рецепту фирмы KELLER. Свиные, вареные, длинные и тонкие. Сосиски «Любимые» напомнят вам о детстве своим насыщенным сливочным вкусом. Упругие в разрезе, но нежные и душистые. Поставки напрямую от производителя.

FLEISCH & WURSTWAREN GmbH L.KELLER



Сардельки «Чайные», са.250 гр. или 4 кг lose, высший сорт, по классическому домашнему рецепту фирмы KELLER. Свяные, вареные, толстенькие и короткие. Сардельки «Чайные» обладают восхитительным вкусом, натуральным составом и манящим ароматом. Поставки напрямую от производителя.



PPH LUBMAX (POLEN)

Уважаемые клиенты! Предлагаем вашему вниманию **польские** грунтовые огурцы – сочные, вкусные и очень хрустящие. Отлично подходят для весенне-летних салатов, маринования, засолки.



PPH LUBMAX (POLEN)

Новинка месяца – польские малиновые помидоры. Ароматные, очень вкусные и, что немаловажно, экологически чистые и натуральные! Позаботьтесь о своем здоровье – включите в рацион свежие и натуральные продукты от фирмы LUBMAX!



PPH LUBMAX (POLEN)

Уважаемые клиенты! Фирма «LUBMAX» предлагает Вашему вниманию нашу фирменную гречневую крупу в новой упаковке. Гречневая каша – замечательный компонент любого питания. Сохраняя свои полезные компоненты, гречиха значительно улучшает здоровье и приносит неоценимую пользу нашему организму.

NATURKOST F&S RADSCHAPOV GbR



Изюм произведен из сортов винограда, собранных в солнечном Узбекистане и сохраняет в себе массу полезных витаминов и минералов, он вкусный и питательный и отлично подойдет для замены сладостей, к тому же, изюм богат железом, кальцием и витаминами группы В. Это отличный способ повысить иммунитет, особенно в зимнее время года.



GAUS IM-& EXPORT

Предлагаем одноразовые перчатки НИТРИЛ - отличаются высокой прочностью, с высокими тактильными характеристиками, эластичностью, гипоаллергены. Не содержат натурального латекса! Material: 100% Nitril, Form: Universal, Oberfläche: Strukturiert, Länge: 240mm, Größe: S,M,L,XL, Unsteril, Puderfrei. Идеальны для мясных и рыбных отделов!



KUMA GROSSHANDEL

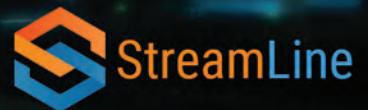
Музыкальная кассета – познакомит детей с алфавитом и основными цветами, научит счету и многому другому с помощью весёлых песенок, звуков и фраз. Маленькие меломаны могут вытаскивать из кассеты мягкую ленту и наматывать обратно с помощью колесика, нажимать кнопки и переключатели. Микстейп с подсветкой, музыкой и множеством активностей для детских ручек специально создан для раннего развития.

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

Überblick verloren? Hole ihn dir sofort zurück!



Startkosten? – KEINE
laufende Kosten? – KEINE
Lizenzgebühren? – KEINE
Bindung? – KEINE



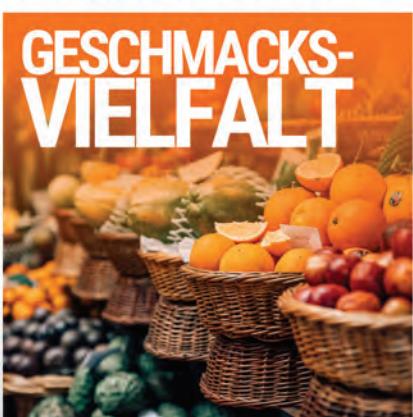
+49 (157) 805 93 31 3
www.adivex.de

NO BUSINESS – NO FEES!

BEZAHLEN SIE ERST WENN SIE AM ZELB SIND.

www.dabeere.io

DaBeer



SPRAY THE FLAVOR



DOVGAN GmbH



Водка **Zubr** – новинка на водочном рынке Германии. В нашем ассортименте представлены три уникальных продукта: классическая водка 40%, водка с травой зубровкой 38% и водка, настоянная на остром перце с мёдом 38%. Благодаря мягкой рецептуре и многоступенчатой очистке через фильтр из активированного угля, мы можем предложить Вам продукт исключительной чистоты и безупречного качества.

DOVGAN GmbH



DOVGAN Zarskaya premium DUO красная и черная имитированная икра из морских водорослей – вкусная и универсальная альтернатива традиционной икре. Изготовлена из экстракта бурых морских водорослей и идеально подходит для тех, кто предпочитает растительный или вегетарианский вариант продукта.

DOVGAN GmbH



VESELKA плов – сытное и вкусное готовое блюдо, которое надолго зарядит вас энергией. Предлагаем Вам полноценное блюдо в двух вариантах: классический с курицей, рассыпчатым рисом, морковью и нутом. А также плов fitness с курицей и гречкой, которая является источником растительных белков и способствует наращиванию мышечной массы.

DOVGAN GmbH



Откройте для себя восхитительный вкус высококачественной сметаны **Dovgan Family**, изготовленной из пастеризованных сливок жирностью 15% в удобной упаковке Jumbo 500г. Наш продукт станет лучшим дополнением блюд на вашем столе.

DOVGAN GmbH



Dogan Corned Beef – популярный мясной консервированный продукт, изготовлен из высококачественной говядины. Идеально подходит для приготовления вкусных блюд, быстрых завтраков и обеда. Вкусное, быстрое и удобное решение.

DOVGAN GmbH



Ароматные кукурузные снеки со вкусом зеленого лука **Lewandowski** – потрясающая новинка среди хрустящих снеков. Это 100% натуральные кукурузные снеки, изготовленные из кукурузной крупы, которые порадуют и детей, и взрослых!

OLYMP HANDELS GmbH



представляет витамин D3 фирмы Starpharma для поддержки здоровья костей, зубов и правильного уровня кальция в крови, функционирования мышц и иммунной системы – 60 капсул; энзим комплекс для пищеварения – 30 таблеток по 250 мг; биотин (витамин B7, Н или коэнзим R) – 30 таблеток по 250 мг.

OLYMP HANDELS GmbH



представляет лечебные сиропы (по 100 мл): сироп чабреца (от кашля) и сироп исландского мяча (для устранения симптомов простуды и кашля).

OLYMP HANDELS GmbH



представляет крем-бальзамы «Спецмазь»: универсальный для тела – в состав входит: масло облепихи, мумие, муравьиный спирт и охлаждающий для тела – в состав входит: 5% пантенол, муравьиный спирт, аллантоин, ниацинамид, бисаболол (по 44 мл).

OLYMP HANDELS GmbH



представляет новые цветочные вазы из стекла (высота 30 см и 25 см).

OLYMP HANDELS GmbH



представляет складные коробки «Светлая Пасха» (16,5 x 14,5 x 21 см), «Вкусный кулич» (16,5 x 14,5 x 21 см), «Светлой Пасхи» (17 x 17 x 26 см, два вида), «С великой Пасхой» (17 x 17 x 26 см), «С Пасхой» (14 x 14 x 14 см).

OLYMP HANDELS GmbH



представляет новую клеёнку в рулонах золотистых и серебристых цветов (1,40 x 20 м): 605C, 611A, 651A, 653A, 653C, 180B, 179A, 262E.

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

ЗАПУСКАЕМ РЕКЛАМУ

НА ТВ
И РАДИО



Отдел рекламы

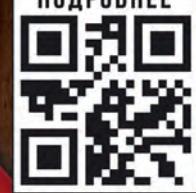
+49 (0) 69 84 84 540

reklama@kartina.tv

18-19
МАЯ 2024

JARMARKA

ПОДРОБНЕЕ



ПРИМИ УЧАСТИЕ В
ГАСТРОНОМИЧЕСКОМ
МЕРОПРИЯТИИ ЯРМАРКА-



ПРЯМО СЕЙЧАС ЗАБРОНИРУЙ ЛУЧШИЙ
GASTRO СТЕНД



18 И 19 МАЯ 2024 ГОДА В ГОРОДЕ BAD SALZUFLEN РАЗВЕРНЕТСЯ
БОЛЬШОЕ МЕРОПРИЯТИЯ НА 30 000 ЧЕЛОВЕК!

Два дня концерта нон-стоп, большой выставочный павильон и огромное количество посетителей с разных уголков Германии.

Мы ждем заявки от парти-сервисов, выездных кафе и ресторанов! Приготовьте свое вкусное коронное блюдо (а лучше несколько), оформите свой стенд ярко и накормите посетителей Ярмарки!

STREET FOOD ЯРМАРКА

- Займите свой лучший стенд и сделайте максимальные продажи
- Получите 30 000 новых клиентов, которые сами придут к вам на стенд
- Заявите о себе! Оформите свой стенд презентабельно, это привлечет больше внимания к вашей компании

Оставляйте свои заявки на info@jarmarka.de

Lebensmittel und Getränke**Alexander TK GmbH**

Тiefgefrorene Teigspezialitäten
Пельмени, вареники, блинчики и
печенные пирожки с различными начинками
TM «Alexander» и «Сан Санчук».

43 Wormserstr. 124a, D-67227 Frankenthal

телефон +49(0)6233-3769-0; **Факс**: 11
E-Mail: ak@alexander-tk.de
www.alexander-tk.de

Dovgan GmbH

Эксклюзивный поставщик бэндовых продуктов
от ведущих производителей России, Польши,
Румынии и стран Адрии, включая свежие и
замороженные продукты.

(36) Zinkhüttenweg 6, D-22113 Hamburg

телефон +49(0)40-284413-0
Fax: +49(0)40-284413-33
E-Mail: zentrale@dovgan.de
www.dovgan.de

E.Davtyan

Представитель и импортер армянского бренди
«Царь Пап». Произведено и разлито в Армении.
Alte Wache 27, D-35578 Wetzlar
телефон +49(0)6441-383929
Mobil: +49(0)152-01718893
E-Mail: armenianbrandy@gmail.com

Fleisch & Wurstwaren GmbH Leo Keller

Фирменные мясные деликатесы «Keller».
В основе изготовления колбас, сала, мясных
рутботов - домашние семейные рецепты.

25 Gewerbering 17, D-49681 Garrel

(34) телефон +49 (0)441-96024-15
Fax: +49 (0)441-96024-17
E-Mail: keller-wurst@gmx.de
www.keller-wurst.de

Heidefisch GmbH

Lachsforellen und Forellenkaviar direkt vom Züchter:
- excellente Produktqualität;
- täglich frisch.
Meinholtz 1, D-29649 Wietzendorf
телефон +49 (0)5196-764
E-Mail: info@heidefisch.de
www.heidefisch.de

IBF Logistik und Trade GmbH**International Food Trading**

Оптовая продажа продуктов питания от
ведущих производителей разных стран мира.
7 Auenstr.49, D-73079 Suessen
телефон +49 (0)7162-94711-0

(32) Fax: +49 (0)7162-94711-291
E-Mail: info@ibf-trade.de
www.ibf-trade.de

LEIS GmbH

Фирма LEIS в составе SIBERIA GROUP - один из
лидеров рынка восточно-европейских продуктов,
в ассортименте более 5000 артиклей, в том числе
собственные торговые марки: «LEIS»,
«TABEA», «Omas Gurken», «Родная деревня»,
«Катюша» и др.

42 Waller See 25, D-38179 Schwülper

телефон +49(0)531-23769-0
(34) Fax: +49(0)531-23769-29
E-Mail: info@leis-gh.de
www.leis-gh.de

Ostertag Teigfabrik GmbH

Производство и доставка продуктов глубокой
заморозки: манты, пельмени, вареники,
чебуреки ТМ «Две сестры» и «Татишка».

44 Stempel Str. 16, D-47167 Duisburg

телефон +49(0)203-39899322
Fax: +49(0)203-51862481
E-Mail: info@ostertag-teigfabrik.de
www.ostertag-teigfabrik.de

PPH LUBMAX Sp. z o. o.

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

25 Tomaszowice 26a,

21-008 Tomaszowice, POLEN
(34) тел +48 500 469 666
E-Mail: info.lubmax@gmail.com
www.lubmax.eu

RUST-IMPEX GmbH

Чай «Greenfield», «Принцесса Нури», «Curtis»,
крупы «Ярмарка», сухарики «З корочки», цико-
рий: «Фитодар», «Русский цикорий», «Здравко».

Zschortauer Str. 3, D-04129 Leipzig

телефон +49(0)341-918807-10
Fax: +49(0)341-918807-11
E-Mail: info@rust-impeкс.de
Web: shop.rust-impeкс.de

VINEX Weingrosshandel

Высококачественные вина, водка, настойки,
ликеры, джинны, игристые вина от лучших
производителей России, Беларуссии и
Молдавии.

Dorfstr.13, D-30519 Hannover
телефон +49(0)511-2343159,
+49(0)511-37042258
Fax: +49(0)511-6005966
E-Mail: vinex@web.de
www.vinexweb.de

Fisch und Meereserzeugnisse**Fa. Elena Ikrannikova**

Свежий русский осетр и белуга, деликатесы:
бальк из осетра, классическое филе осетра
холодного и горячего копчения. Черная икра.

19 Abdijstraat 191, 2020 Antwerpen, BELGIE
(32) +32 32481683

Mobil: +32 486299077
www.mseexpress.be

САНТА БРЕМОР

Представительство в Германии:

PET-FISCH GmbH

(32) Am Lunedtsche 76, D-27572 Bremerhaven
телефон +49(0)471-142891-87
Fax: +49(0)471-142891-88
E-Mail: info@pet-fisch.com
Для розничной торговли обращаться:
SIBERIA GROUP; LEON GmbH.

Schultheiss GmbH Fischgrosshandel

Рыбная продукция собственного производства.
Большой ассортимент свежей, соленой, копченой
и сушёной рыбы. Поставка продукции по
Германии и Европе. Собственная, хорошо
налаженная логистика - юг Германии.

Robert-Bosch-Str. 8, D-88450 Berkheim
телефон +49(0)8395-933689
Fax: +49(0)8395-7954
E-Mail: info@schultheiss-fisch.eu
www.schultheiss-fisch.eu

Galanterie, Haushaltwaren**ANRO Trade GmbH**

Торговый дом «АНРО» предлагает клеенку в
рулонах, а также готовые скатерти. Быстрая
доставка. В наличии более 150 дизайнов.

Industriestr. 10, D-75443 Otisheim
телефон +49(0)7232-73698-88
Fax: +49(0)7232-73698-89
www.wachstuch-grosshandel.de

GAUS Imp-&Export GmbH

Одноразовые перчатки NITRIL (S,M,L,XL). Для
использования в магазине и для свободных
продаж.

(34) Schürten 4, D-59302 Oelde
телефон +49(0)2522-59 65 34
Mobil: +49(0)176-10303186
E-Mail: vgaus@gmx.net

Olymp Handels GmbH

Оптовые поставки. Доставка по Германии и
Европе.

9 Auf der Höhe 24, D-47059 Duisburg
телефон +49(0)203-93555333
(36) Fax: +49(0)203-9331736
E-Mail: info@olymp48.de
www.olymp48.de

Geschenkartikel, Bücher**Fa.Novikov**

Косметика, парфюмерия, текстиль,
хозяйственные товары.

19 Am Zollstock 9, D-61381 Friedrichsdorf
телефон +49(0)6172-985556
Fax: +49(0)6172-898290
Mobil: +49(0)179-2186821
E-Mail: alnovikov@gmx.de

Olymp Handels GmbH

9 Auf der Höhe 24, D-47059 Duisburg
телефон +49(0)203-93555333
(36) Fax: +49(0)203-9331736
E-Mail: info@olymp48.de
www.olymp48.de

Kassenzone, Impulsartikel**«Kuma»**

Товар для прикассовой зоны: сладости, жев.
режинки и леденцы, игрушки и мн. др. Возможна
поставка прикасского оборудования: стелла-
жи и стойки для мелкоразмерных товаров.
Waldenstr. 2, D-99084 Erfurt

(34) тел +49(0)361-5616674
Mobil: +49(0)176-2321268
E-Mail: info@kumagrosshandel.de
www.kumagrosshandel.de

Kosmetik, Gesundheit**Olymp Handels GmbH**

Оптовые поставки продовольственных,
хозяйственных и косметических товаров.
Доставка по Германии и Европе.

9 Auf der Höhe 24, D-47059 Duisburg
телефон +49(0)203-93555333
(36) Fax: +49(0)203-9331736
E-Mail: info@olymp48.de
www.olymp48.de

Schmuck, Uhren**Auditor GmbH**

Бесплатный каталог «ЗОЛОТАЯ МЕЧТА».

Украшения из золота и серебра российского
производства - оптом на «вес» и заказы через
каталог для русских магазинов и студий.

Zur Loew 22, D-42489 Wilfrath

телефон +49(0)2058-1799862
WhatsApp: +49(0)163 6411541
E-Mail: info@olymp48.de
www.olymp48.de

RS Productions

Видеореклама, которая работает!

Профессиональное производство и размещение.
Создание рекламных роликов любой сложности.
Примеры работ на сайте: www.werbespot2us.de
Размещение видеорекламы на русскоязычном
ТВ Германии и в интернете.
телефон +49(0)3641-295 0 925
Mobil: +49(0)176-625 17 990
E-Mail: info@werbespot-rus.de
www.werbespot-rus.de

Service, Sonstiges**BPD EXPRESS GmbH & Co KG**

Посылки в страны СНГ приглашаются к сотрудни-
честву магазины. Курьерская почта, транспорт-
ных грузов, пассажирские перевозки.

41 Max-Plank-Str. 10, D-64572 Büttelborn

телефон +49(0)6155-8407-77
Fax: +49(0)6155-8407-99
E-Mail: info@bpd-express.com
www.bpd-express.com

Mobilka GmbH

Индивидуальный выбор интернет-пакетов, тех.
поддержка. Быстрая активизация карты, низкие
тарифы в странах СНГ, безлимитные звонки по
Германии.

3 Kunz-Buntschuh-Str. 13, D-14193 Berlin

телефон +49(0)30-20658334
E-Mail: info@mobilka.de
www.mobilka.de

Ost-West Reisen GmbH

Продажа билетов на все виды транспорта по
всему миру. Визы в страны СНГ и Китай.
Семейный отдых. Санаторно-курортное лечение.

Приглашаем к сотрудничеству русские магазины.
19 Auf der Höhe 24, D-47059 Duisburg
телефон +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

Wostorg UG

Торговая платформа ВОСТОРГ с подключением
онлайн-магазинов в единой системе: на доменах
вашего выбора - на собственном сайте русского
магазина или на сабдомене - полностью готовые
онлайн-магазины для продаж с центрального
склада, включая товары из Китая.

Приглашаем к сотрудничеству русские магазины
по всей Германии.

19 Burghauer Str. 15, D-84503 Altötting
телефон +49(0)8671-92985-70
+49(0)8671-92985-71
Mob.: 0159 01 29 29 56
E-Mail: info@vela-verlag.de
www.wostorg.de

**Размещение рекламы
в журнале «Торговый центр»****+49(0)176 - 74 73 56 53****werbung@vela-verlag.de****СЕРВИСНЫЙ
ПЕРЕЧЕНЬ****ИнтерБизнес****ТОРГОВЫЙ
ЦЕНТР****Стоимость внесения
контактных данных
с коротким описанием****PRINT+WEB**для постоянных рекламодателей:
на 12 месяцев = 140,- €*Для остальных рекламодателей:
на 12 месяцев = 240,- €*Внесение включает размещение
на сайте в разделе «Справочник»

* zzgl. MwSt I plus НДС

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

BANKOWSKI

GROUP

Без фото

РОССИЯ

Без фото

УКРАИНА

Кроме западного Казахстана

КАЗАХСТАН

КИРГИЗИЯ

ДОСТАВКА
НА ДОМ



Фото получателя

ПОСЫЛКИ В СТРАНЫ СНГ

B P D
EXPRESS

BPD-Express GmbH & Co. KG, Max-Planck-Straße 10, 64572 Büttelborn
Besuchen Sie uns im Internet: www.bpd-express.com
E-mail: info@bpd-express.com

НАЗЕМНЫМ ПУТЕМ

- доставка от 2 до 4 недель
- прием посылок до 20-го каждого месяца
- отправка в конце каждого месяца
- обработка посылки 10,-€



Вес посылки
от 8 до 30 кг
(Россия до 20)



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
100 x 50 x 50 см

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



QUALITY FOOD PARTNER

NEU BEI LEIS

Идеальная смесь специй
для мяса, рыбы, овощей и
гарниров.

Натуральное и отборное
сырье.

Runa



SIBERIA GROUP



ULAN GmbH

In der Kuhweid 2a, D-7661 Phillipsburg-Huttenheim
Tel.: +49 (0) 72 56 - 92 59 20
www.ulans.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

MADE IN GERMANY



DE
RP 25001
EG

www.alexander-tk.de

Пельмени с прекрасным вкусом!

ALEXANDERTK e. K. · Wormser Str. 124a · D - 67227 Frankenthal · Tel.: +49 (0) 623 337 690

Пельмени, вареники, манты ...



Online-Bestellung:
www.ostertag-teigfabrik.de

в лучших семейных
традициях!

Спрашивайте в русских
магазинах Германии

VERKAUFSHIT

OSTERTAG TEIGFABRIK

Ostertag Teigfabrik online

Прием заказов
через
WhatsApp

Вы можете сделать заказ,
отправив нам сообщение
на номер телефона
0176.81179020

© www.logos-werbeagentur.de

Ostertag Teigfabrik GmbH
Stempelstr. 16 | 47167 Duisburg
Tel.: +49 203.39899322
Fax: +49 203.51862481
info@ostertag-teigfabrik.de