

ПУЛЯ
В БУТЫЛКЕ
ВОДКИ



37,5%vol

e0,5L

Мы заморозили время
и остановили пулю.
Теперь эта бутылка водки
заряжена на удачу!

www.pulya.shop

Контакт:

0176 - 43 43 85 31

Eurogost UG
(haftungsbeschränkt)
Maienbergstr 21
86424 Dinkelscherben

optovik24.de | promarket.plus

ИнтерБизнес
ТОРГОВЫЙ
ЦЕНТР

HandelsZentrum InterBusiness · September 2024 · Preis 4,00 Euro · Nr. 9 (270)



КАССОВЫЙ
УСПЕХ МАГАЗИНА

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



TELEGRAM ДЛЯ БИЗНЕСА - СТР. 18



keilbach-gold.de

ЮВЕЛИРНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ!



Online-Shop



WhatsApp



ЗАКАЗЫВАЙТЕ
наш новый каталог!

Herforder Str. 41
32105 Bad Salzuflen

Приглашаем
к сотрудничеству!

☎ 05222-80-74-89
☎ +49 176 4152 8074

МАХИМА
MEDIA-VERLAG

0171-737 19 73 ВСЕГДА В НАЛИЧИИ!



НОВИНКА


PLATINA
LATINA

ВКУС,
ВДОХНОВЛЕННЫЙ
МЕКСИКОЙ



IMPRESSUM

Zeitschrift «HandelsZentrum InterBusiness»

Ausgabe Nr. 9 (270) September 2024

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

Verlagsanschrift:

Alexander Jochim Vela-Verlag, Germany
 Martin-Moser-Straße 23, 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. Molendor, 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
werbung@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 Rechtsinhabers unternommen. Für den Inhalt der Anzeigen ist der Inserent verantwortlich. Nachdruck nicht gestattet.

Druck: Silber Druck oHG www.silberdruck.de
Titelfoto: [nullplus](http://nullplus.com) / Depositphotos.com

© 2002-2024 beim Verlag

Alle 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.wostorg.de

СОДЕРЖАНИЕ | INHALT



8

Новости издательства

В нашем издательстве - книги с иллюстрациями ИИ



10

Есть идея!

Как использовать кассовую зону для повышения оборота

От редакциистр. 6
 Издательство Vela Verlag — теперь по новому адресу
 Осенняя торговля — подготовка к новому торговому году 2025

Новости издательствастр. 8
 В нашем издательстве теперь — книги с иллюстрациями ИИ

Есть идея!стр. 10
 Как использовать кассовую зону для повышения оборота

Актуальная темастр. 12'13
 Кассовый успех магазина

Портрет магазинастр. 14'17
 Александр Шумахер (Genuss Expert (Hozain), Friedrichshafen): «Главное в нашем деле — это вежливость и обходительность персонала, качественный товар, чистота в зале»

Деловые новостистр. 18
 Telegram для бизнеса

ТОРГОВЫЕ НОВОСТИстр. 20

Основы торговлистр. 24
 Виды рентабельности продаж

Маркетингстр. 28
 Как Инстаграм поможет увеличить ваши продажи?

«Визитки»стр. 19
 Новинкистр. 32, 34, 36
 Абонемент | Купонстр. 38
 Сервисный переченьстр. 40

— Anzeige

ОПТОВИК 24 .DE

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

— Anzeige

Оптовик 24 Актуальная информация журнала «Торговый центр»

www.optovik24.de

Стартовая
ТЦ
Справочник
Сервис
Магазин
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»

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

Системная кухня предлагает свои услуги:

- Шоковая заморозка
- Вакуумная упаковка
- Приготовление на пару
- Су-вид
- Сушка
- Гриль
- Slow-cooking
- Полуфабрикаты в свежем и замороженном виде. Приготовление возможно как по рецептам заказчика, так и по собственным.
- Разработка банкетных меню (мировой кухни и национальной).
- Разработка вегетарианского и веган меню.
- Разработка здорового и диетического питания, учитывая предпочтения заказчика.
- Кейтеринг.
- Гриль в аренду.
- Торты и десерты на заказ.
- Веганские десерты.



ВНИМАНИЕ!

Предлагаем «русским» магазинам порционно упакованные замороженные готовые блюда



Willkommen im Wildbräustüberl am Grafinger Marktplatz!

Предлагаем свои залы и Bier Garten для проведения мероприятий

Наши услуги подходят также для ресторанов, кафе и дома

Наша цель – помочь вам сэкономить рабочие часы. Мы предлагаем услуги шоковой заморозки продукции заказчика, а также порционно упакованные замороженные готовые блюда.

Мы готовы разработать блюдо с учетом ваших потребностей или предложить уже проверенные варианты. Упаковка с блюдом помещается в пароварку, стимер или кипяток и тп., где образующийся пар внутри вакуумного термо-пакета

помогает разогреть продукт. Перед подачей достаточно открыть упаковку ножницами. С этим справится любой студент. Мы также предлагаем бесплатную разработку презентации первого блюда и подробный инструктаж от нашего шеф-повара. В наличии у нас такие блюда, как кус-кус с овощами, гречка со сладким картофелем, веганский фарш с овощами, шпетцли с маком и красная капуста с корицей, белуга-чечевица с овощами.



Wildbräustüberl Bieringer Vetukhina UG
Marktplatz 2, 85567 Grafing bei München
+ 49 179 4072765



Email: wildbraeustueberl.grafing@gmail.com
www.wildbraeustueberl.de



Уважаемые читатели!

Наступила осень, время каникул и регулярных отпусков подходит к концу, впереди открывается – финишная прямая на Рождественские и Новогодние праздненства. Какие резервы заключает в себе прикассовая зона магазина? Об этом – в актуальной теме на **стр. 12-13** и в материале под рубрикой **ЕСТЬ ИДЕЯ!** на **стр. 10** в этом номере. Оптимизация одной из самых весомых для прироста оборота секторов в торговом зале может носить различных характер и нет единого «рецепта» для всех торговых точек. Тем не менее, такие резервы безусловно есть. Ниже мы публикуем «альтернативную» обложку этого выпуска, каким ее увидел ИИ. Подробнее на **стр. 8**.

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



Издательство Vela Verlag – теперь по новому адресу!

Как мы сообщали в прошлых выпусках, наше издательство, включая редакцию журнала «Торговый центр» теперь располагается по новому адресу: **Martin-Moser-Straße 23, 84503 Altötting** (в здании типографии фирмы Druckerei Altötting – Gebr. Geiselberger GmbH). Типография, к которой мы «пристроились», не печатает наш журнал (поясняем, чтобы не возникало путаницы). Вход в наше бюро находится с обратной стороны (от главного входа), после входа первая дверь налево. Все наши прежние контактные телефоны мы не изменили, главные из них:

Тел.: 08671-9298570 и моб. **0159-01292956** – общие телефоны – по всем вопросам, включая доставку журнала «Торговый центр» и газеты «Кругозор» и т.д.,
Тел.: 08671-9298572 и моб. **0176-74735653** – по всем вопросам размещения рекламы в журнале «Торговый центр».
Тел.: 08671-9298573 – по всем вопросам размещения рекламы в газете «Кругозор».
Факс: 08671-9298571

Наш сайт, все страницы в социальных сетях, электронные адреса, разумеется, остаются прежними: E-Mail abo@vela-verlag.de – по всем вопросам получения наших изданий.



Все контакты и наш новый адрес вы сможете найти на сайте журнала «Торговый центр»: www.optovik24.de (также с дальнейшей подробной информацией по всем аспектам, касающимся журнала).

Осенняя торговля – подготовка к новому торговому году 2025

Мы уже как-то писали, что если хорошенько разобраться, то **торговый год** отличается от календарного и **начинается осенью**. Торговля оживает после летнего замирания, меняется ассортимент и ускоряется темп – вплоть до пика активности в декабре, потом наступает небольшая передышка в январе и торговля снова набирает обороты, переходя после Пасхи в летнюю завершающую фазу. С этим можно не согласиться, но новые планы будут **полезно строить к осени** и воплощать до предрождественской торговли, а потом – на этой волне – переходить к весеннему и летнему сезонам.

На страницах журнала «Торговый центр» и на сайте журнала www.optovik24.de (а также, конечно, и в газете «Кругозор») мы открываем весь простор для **осуществления ваших замыслов** – размещения рекламы и рекламных приложений (Beilagen), коротких сообщений о новинках, ПР-статей, внесения контактных данных в наших справочниках: на сайте и в журнале. **С внесением фирмы в СПРАВОЧНИК на сайте стоит поторопиться до октября** (см. публикации на стр. 6 в прошлом номере).



Unsere Kontakte:
werbung@vela-verlag.de
 Тел.: 08671 929 85 72
 Моб.: 0176 74 73 56 53
 0159 01 29 29 56
 (WhatsApp)



IBF Logistik und Trade GmbH
International Food Trading

СГУЩЕННОЕ МОЛОКО -

сладкая нежность каждого мгновения!



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

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

В нашем издательстве теперь — книги с иллюстрациями ИИ

■ Наталья ХАЛЬЦИНА

Искусственный интеллект (ИИ) уже научился рисовать иллюстрации и делать фото по заказу – совсем не хуже художников и фотографов. В ближайшее время в нашем издательстве выходит три книги с такими иллюстрациями, две из них детские. С сентября мы предлагаем авторам новую услугу: оформление книг исключительно с помощью ИИ (KI generierte Bilder).

Что возможно с ИИ наглядно показывают и примеры, приведенные на этой странице. Вот так могли бы выглядеть обложки нашего журнала «Торговый центр» с точки зрения Искусственного Интеллекта (слева мы представляем оригинал обложки выпуска за сентябрь, февраль и август этого года, а рядом симуляции, выполненные с помощью ИИ.



Все вариации ИИ выполняет за считанные секунды, больше времени занимает описание задания. При этом описания на русском языке пока еще не вполне воспринимаются ИИ, а на немецком и английском – вполне.

Еще больше вариаций обложек журнала и другие сгенерированные картинки – в публикации в блоге на сайте: www.optovik24.de/kibilder

Bilder: KI generiert / Picasso



Полный ассортимент товаров, а также тысячи книг вы найдете на нашем сайте
www.olymp48.de

ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

Учаги для казана

с кочергой и зольным ящиком
Труба с регулятором тяги, съёмные ножки

СТАЛЬ
толщина 2 мм



Учаг с разборной дымоходной трубой
8 л Ø 352 мм 2714
10 л Ø 358 мм 1908
12 л Ø 392 мм 1915
12 л Ø 405 мм 8601
15 л Ø 452 мм 2691
15 л Ø 452 мм 6115-ukt015
16 л Ø 438 мм 1922
22 л Ø 520 мм 2097

Учаг без трубы

8 л Ø 352 мм 2721
10 л Ø 358 мм 1885
12 л Ø 392 мм 2073
12 л Ø 405 мм 2707
15 л Ø 452 мм 2738
16 л Ø 438 мм 1892
22 л Ø 520 мм 2080

Кэмпинг-гриль "Спутник" складной 0810

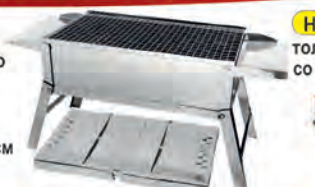


* включительно грильная и угольная решетки
67,5 x 25,5 x 32 см
вес 3,4 кг

Мангал "Аладин" складной 0002



Высокое качество
со складными ножками и откидной полочкой
НЕРЖАВЕЙКА
толщина 0,8 мм
60 x 30 x 47 см



Мангал "Президент" складной 0003



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

Мангал "Рыбак" складной 3035



НЕРЖАВЕЙКА
толщина 0,6 мм
45x30x12/35 см
со складными ножками

НЕРЖАВЕЙКА
толщина 0,6 мм
со складными ножками



Шумовка 0250

Мангал "Идеал" складной 0235-2



со складными ножками и снимающейся полочкой
НЕРЖАВЕЙКА
толщина 2 мм
90 x 70 x 30 см
ножки и решётка не являются нержавеющей

Насадки на мангал "Сезам"



шампуры в набор не входят!

без мотора!

8091 для 9 шампуров
8111 для 11 шампуров

ширина регулируется (24-40 см), длина 62 см
с механической ручкой для регулировки поворота и набором для монтажа

Наборы шампуров



в чехле 5020
50 см
20 шт.

6001
60 см
плоский профиль, 10 шт.

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

Шампуры с деревянной ручкой

НЕРЖАВЕЙКА 8886
80 x 2 x 0,3 см



Электровафельница 0103

Ø19,2 см



Электроорешницы



для 12 орешков, 22,5 x 21,5 x 9,5 см
для 24 орешков, 31,5 x 10 x 26,5 см

Чугунная посуда



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

Крышка-сковорода

для казана 8 л 8168
10 л 7895

для казана 16 л 7918
22 л 7925

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

плоское дно, с крышкой из алюминия
4,5 л 1939 12 л 6836
6 л 1946 16 л 6843
8 л 6782 22 л 6867
10 л 6812

Решетка-гриль



прямоугольная 40 x 46 см 8151

Решетка для гриля



хромированный металл Ø 44,5 см

Самовар на углях или на дровах 0026



5 л

НЕРЖАВЕЙКА
1,2 мм

Электрочайники керамический



9110-CW17-1 Welle 1,7 л 1500W

899-RW20CT Lilien 2 л 1680-2000W

Электроорешницы



для 12 орешков, 750 Вт, 24 x 24 x 11 см

для 12 орешков, 750 Вт, 22 x 10 x 21,5 см

для 24 орешков, 1400 Вт, 27x32 x 10 см

Кастриули в форме казана



Казан ROM
4,5 л Ø 24 см 2399
7,5 л Ø 28 см 2340

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

алюминиевое литье антипригарное покрытие

Казаны



алюминиевые с крышкой и дужкой
6 л 6088-ка60
7 л 6004-к70
9 л 6005-к90
12 л 6072-к120

Казаны татарские



алюминиевые с крышкой и дужкой
6 л 6087-кр61
12 л 6071-кр120
15 л 6069-кр152

Набор для барбекю



2883
щипцы: 35,5 см, лопатка: 38 см, вилка большая для барбекю: 38 см

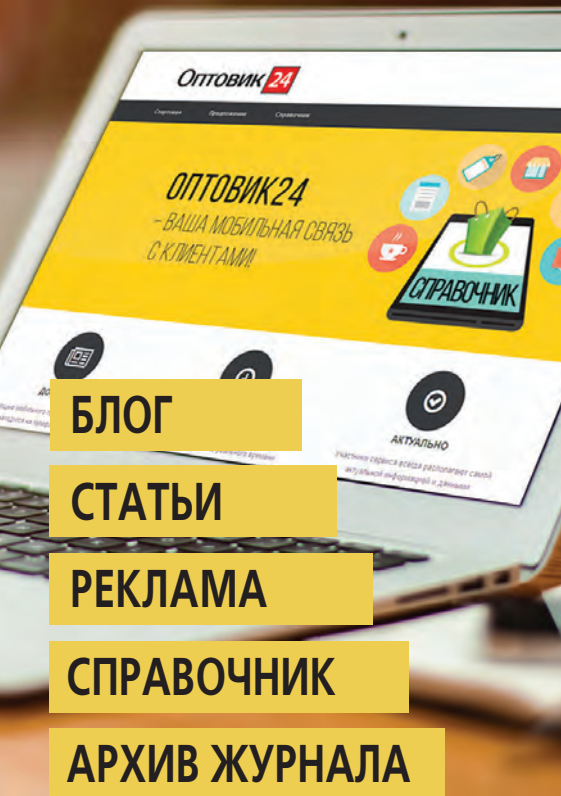
Календари отрывные + более 10-ти тыс. наименований книг



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!

Как использовать кассовую зону для повышения оборота

Ольга ВАСИЛЬЕВА

Прикассовая зона – важный участок допродаж и имеет важное значение для повышения оборота магазина. Кроме основной функции в качестве узла расчетов, в этой зоне реализуются мелкие товары, которые могут затеряться в основном ассортименте, а также акционные и распродаются товары с истекающим сроком годности. В прикассовой зоне лучше иметь некоторый простор для дисплеев и коробов с импульсными товарами.

Исходя из вышесказанного можно сформировать список идей того, что можно продавать на кассе для увеличения чека:

Как правило, это нужная мелочевка по относительно низкой цене: расходные материалы типа пальчиковых батареек и влажных салфеток; сезонные товары типа репеллентов; товары по акции; другие нужные и не очень необходимые предметы: зажигалки, брелки, магниты на холодильник и т.п.

В непосредственной близости на подходе к кассам можно организовать распродажи излишков хлебобулочных изделий и товаров с истекающим сроком годности. Здесь же

возможна реализация товаров первой необходимости: предметы личной гигиены, мешки для мусора, напитки, снеки и других товаров, которые могут понадобиться клиенту в самое ближайшее время.

На кассе можно продавать косметические средства, которые могут понадобиться клиентам сразу после покупки. Это могут быть кремы, лосьоны, маски и т. д. – все что недорого и в то же время всегда может понадобиться.

Если в магазине есть товары для детей, их можно предложить родителям на кассе. Это могут быть игрушки, книги, одежда и т. д., а также, конечно, сладости.

Следует подумать и над информированием покупателей. Например, на кассе можно информировать о дополнительных услугах и сервисе, которые предоставляются магазином. Такие дополнительные услуги, как доставка посылок, продажа билетов на отдых, экскурсии и пр., а также услуги страхования, предоставление кредитов, оптовые продажи на мероприятия (свадьбы, юбилеи, банкеты), предоставление предметов в аренду (авто, машины, инструменты) и другие услуги – перевозки мебели, доставка товаров. Все это также относится к допродажам.



ВСТРЕЧАЙТЕ
НОВИНКУ!



**СЕЛЕДОЧКА
СУКРОПОМ В МАСЛЕ
HERINGSFILETS
MIT DILL IN ÖL**

Heringfilets mit Dill in Öl - „Selodotschka“
 Heringfilets 72% Sonnenblumenöl (C*) oder
 Rapsöl (C*), Salz, Zitrusaromastoffen, Weinsäure, Citronen-
 säure, Geschmacksverstärker: Mononatriumglutamat,
 Dill 0,04%, Currypulver, Natriumacetat, Kalium-
 sorbat, Cupress narengus / gefälschten im Nordatlantik
 (Nordersee), Citrus narengus / gefälschten im Nordatlantik
 Zusatzstoffe: E 100, E 102, E 104, E 105, E 107, E 109, E 110, E 111, E 112, E 113, E 114, E 115, E 116, E 117, E 118, E 119, E 120, E 121, E 122, E 123, E 124, E 125, E 126, E 127, E 128, E 129, E 130, E 131, E 132, E 133, E 134, E 135, E 136, E 137, E 138, E 139, E 140, E 141, E 142, E 143, E 144, E 145, E 146, E 147, E 148, E 149, E 150, E 151, E 152, E 153, E 154, E 155, E 156, E 157, E 158, E 159, E 160, E 161, E 162, E 163, E 164, E 165, E 166, E 167, E 168, E 169, E 170, E 171, E 172, E 173, E 174, E 175, E 176, E 177, E 178, E 179, E 180, E 181, E 182, E 183, E 184, E 185, E 186, E 187, E 188, E 189, E 190, E 191, E 192, E 193, E 194, E 195, E 196, E 197, E 198, E 199, E 200, E 201, E 202, E 203, E 204, E 205, E 206, E 207, E 208, E 209, E 210, E 211, E 212, E 213, E 214, E 215, E 216, E 217, E 218, E 219, E 220, E 221, E 222, E 223, E 224, E 225, E 226, E 227, E 228, E 229, E 230, E 231, E 232, E 233, E 234, E 235, E 236, E 237, E 238, E 239, E 240, E 241, E 242, E 243, E 244, E 245, E 246, E 247, E 248, E 249, E 250, E 251, E 252, E 253, E 254, E 255, E 256, E 257, E 258, E 259, E 260, E 261, E 262, E 263, E 264, E 265, E 266, E 267, E 268, E 269, E 270, E 271, E 272, E 273, E 274, E 275, E 276, E 277, E 278, E 279, E 280, E 281, E 282, E 283, E 284, E 285, E 286, E 287, E 288, E 289, E 290, E 291, E 292, E 293, E 294, E 295, E 296, E 297, E 298, E 299, E 300, E 301, E 302, E 303, E 304, E 305, E 306, E 307, E 308, E 309, E 310, E 311, E 312, E 313, E 314, E 315, E 316, E 317, E 318, E 319, E 320, E 321, E 322, E 323, E 324, E 325, E 326, E 327, E 328, E 329, E 330, E 331, E 332, E 333, E 334, E 335, E 336, E 337, E 338, E 339, E 340, E 341, E 342, E 343, E 344, E 345, E 346, E 347, E 348, E 349, E 350, E 351, E 352, E 353, E 354, E 355, E 356, E 357, E 358, E 359, E 360, E 361, E 362, E 363, E 364, E 365, E 366, E 367, E 368, E 369, E 370, E 371, E 372, E 373, E 374, E 375, E 376, E 377, E 378, E 379, E 380, E 381, E 382, E 383, E 384, E 385, E 386, E 387, E 388, E 389, E 390, E 391, E 392, E 393, E 394, E 395, E 396, E 397, E 398, E 399, E 400, E 401, E 402, E 403, E 404, E 405, E 406, E 407, E 408, E 409, E 410, E 411, E 412, E 413, E 414, E 415, E 416, E 417, E 418, E 419, E 420, E 421, E 422, E 423, E 424, E 425, E 426, E 427, E 428, E 429, E 430, E 431, E 432, E 433, E 434, E 435, E 436, E 437, E 438, E 439, E 440, E 441, E 442, E 443, E 444, E 445, E 446, E 447, E 448, E 449, E 450, E 451, E 452, E 453, E 454, E 455, E 456, E 457, E 458, E 459, E 460, E 461, E 462, E 463, E 464, E 465, E 466, E 467, E 468, E 469, E 470, E 471, E 472, E 473, E 474, E 475, E 476, E 477, E 478, E 479, E 480, E 481, E 482, E 483, E 484, E 485, E 486, E 487, E 488, E 489, E 490, E 491, E 492, E 493, E 494, E 495, E 496, E 497, E 498, E 499, E 500, E 501, E 502, E 503, E 504, E 505, E 506, E 507, E 508, E 509, E 510, E 511, E 512, E 513, E 514, E 515, E 516, E 517, E 518, E 519, E 520, E 521, E 522, E 523, E 524, E 525, E 526, E 527, E 528, E 529, E 530, E 531, E 532, E 533, E 534, E 535, E 536, E 537, E 538, E 539, E 540, E 541, E 542, E 543, E 544, E 545, E 546, E 547, E 548, E 549, E 550, E 551, E 552, E 553, E 554, E 555, E 556, E 557, E 558, E 559, E 560, E 561, E 562, E 563, E 564, E 565, E 566, E 567, E 568, E 569, E 570, E 571, E 572, E 573, E 574, E 575, E 576, E 577, E 578, E 579, E 580, E 581, E 582, E 583, E 584, E 585, E 586, E 587, E 588, E 589, E 590, E 591, E 592, E 593, E 594, E 595, E 596, E 597, E 598, E 599, E 600, E 601, E 602, E 603, E 604, E 605, E 606, E 607, E 608, E 609, E 610, E 611, E 612, E 613, E 614, E 615, E 616, E 617, E 618, E 619, E 620, E 621, E 622, E 623, E 624, E 625, E 626, E 627, E 628, E 629, E 630, E 631, E 632, E 633, E 634, E 635, E 636, E 637, E 638, E 639, E 640, E 641, E 642, E 643, E 644, E 645, E 646, E 647, E 648, E 649, E 650, E 651, E 652, E 653, E 654, E 655, E 656, E 657, E 658, E 659, E 660, E 661, E 662, E 663, E 664, E 665, E 666, E 667, E 668, E 669, E 670, E 671, E 672, E 673, E 674, E 675, E 676, E 677, E 678, E 679, E 680, E 681, E 682, E 683, E 684, E 685, E 686, E 687, E 688, E 689, E 690, E 691, E 692, E 693, E 694, E 695, E 696, E 697, E 698, E 699, E 700, E 701, E 702, E 703, E 704, E 705, E 706, E 707, E 708, E 709, E 710, E 711, E 712, E 713, E 714, E 715, E 716, E 717, E 718, E 719, E 720, E 721, E 722, E 723, E 724, E 725, E 726, E 727, E 728, E 729, E 730, E 731, E 732, E 733, E 734, E 735, E 736, E 737, E 738, E 739, E 740, E 741, E 742, E 743, E 744, E 745, E 746, E 747, E 748, E 749, E 750, E 751, E 752, E 753, E 754, E 755, E 756, E 757, E 758, E 759, E 760, E 761, E 762, E 763, E 764, E 765, E 766, E 767, E 768, E 769, E 770, E 771, E 772, E 773, E 774, E 775, E 776, E 777, E 778, E 779, E 780, E 781, E 782, E 783, E 784, E 785, E 786, E 787, E 788, E 789, E 790, E 791, E 792, E 793, E 794, E 795, E 796, E 797, E 798, E 799, E 800, E 801, E 802, E 803, E 804, E 805, E 806, E 807, E 808, E 809, E 810, E 811, E 812, E 813, E 814, E 815, E 816, E 817, E 818, E 819, E 820, E 821, E 822, E 823, E 824, E 825, E 826, E 827, E 828, E 829, E 830, E 831, E 832, E 833, E 834, E 835, E 836, E 837, E 838, E 839, E 840, E 841, E 842, E 843, E 844, E 845, E 846, E 847, E 848, E 849, E 850, E 851, E 852, E 853, E 854, E 855, E 856, E 857, E 858, E 859, E 860, E 861, E 862, E 863, E 864, E 865, E 866, E 867, E 868, E 869, E 870, E 871, E 872, E 873, E 874, E 875, E 876, E 877, E 878, E 879, E 880, E 881, E 882, E 883, E 884, E 885, E 886, E 887, E 888, E 889, E 890, E 891, E 892, E 893, E 894, E 895, E 896, E 897, E 898, E 899, E 900, E 901, E 902, E 903, E 904, E 905, E 906, E 907, E 908, E 909, E 910, E 911, E 912, E 913, E 914, E 915, E 916, E 917, E 918, E 919, E 920, E 921, E 922, E 923, E 924, E 925, E 926, E 927, E 928, E 929, E 930, E 931, E 932, E 933, E 934, E 935, E 936, E 937, E 938, E 939, E 940, E 941, E 942, E 943, E 944, E 945, E 946, E 947, E 948, E 949, E 950, E 951, E 952, E 953, E 954, E 955, E 956, E 957, E 958, E 959, E 960, E 961, E 962, E 963, E 964, E 965, E 966, E 967, E 968, E 969, E 970, E 971, E 972, E 973, E 974, E 975, E 976, E 977, E 978, E 979, E 980, E 981, E 982, E 983, E 984, E 985, E 986, E 987, E 988, E 989, E 990, E 991, E 992, E 993, E 994, E 995, E 996, E 997, E 998, E 999, E 1000.

Durchschnittliche
Nährwertangaben
essbaren Anteils pro 100 g
Brennwert

Kraft	von gesättigten
Fettsäuren	Fettsäuren
Kohlenhydrate	Kohlenhydrate
Eiweiß	Eiweiß
Salz	Salz

Monolith Nord GmbH
Am Hatzberg 3
21224 Rosengarten
www.monolith-gruppe.eu

Кассовый успех магазина

Прикассовая зона – самая важная точка допродаж любого розничного магазина: через нее проходят все без исключения покупатели, многие из которых кладут в корзину те продукты, которые не планировали приобретать. Важно это пространство и для рекламы: продвижения новых брендов, знакомства посетителей с новинками, а также с нововведениями в магазине. Допродажи – эффективный инструмент увеличения среднего чека и прибыли магазина.

Кассовый узел – это особая зона, в которой внимание покупателя не рассеивается на сотни позиций, и этот поведенческий фактор можно и нужно использовать. Существуют магазины, где на кассе генерируется до 20% продаж. Средний показатель – 10-12% также довольно внушительен. Но и 5% на допродажи – отличный результат.

Узел допродаж

Основные допродажи в прикассовой зоне приходятся на недорогие мелочи, на которые «не жалко» потратить денег. В торговом зале эти мелочи обычно неприметны (если не сосредоточены, например, на отдельной полке или в специальном отделе типа «1000 мелочей»). На кассе, особенно в ожидании своей очереди, такие мелочи начинают привлекать внимание. Поэтому во многих немецких розничных сетях стеллажи перед кассами выше человеческого роста. Нужные мелочи купят либо у вас или в другом магазине, потому не следует упускать из виду шанс на допродажи.

Нынче покупатели, ожидающие своей очереди перед кассой, значительно меньше обращают внимание на товары, расположенные вокруг: они сделали свои запланированные покупки и успокоились. Тем не менее, прикассовая зона остается одним из самых рентабельных мест в магазине. Создайте привлекательные дисплеи и вывески, используйте дополнительные POS-материалы. Это поможет привлечь внимание клиентов и увеличить вероятность совершения дополнительных покупок.

Согласно исследованию Nielsen «Прикассовая зона: 1,5 минуты, чтобы привлечь покупателя», которое проводилось в России, 90% посетителей магазина стоят в очереди, прежде чем оплатить покупку, но только 47% из них обращают внимание на товары в прикассовой зоне и всего 28% совершают их покупку. Таким образом, почти пятая часть покупателей проявляют любопытство, но не находят убедительных доводов для совершения дополнительных покупок на «последней миле» магазина.

Само по себе присутствие «на кассе» разнообразных товаров не гарантирует покупок. Также не влияет на покупку и длительность нахождения в очереди – исследование показало, что посетители магазина, стоящие «на кассе» дольше, не приобретали больше товаров импульсных категорий.

Как правило, через узел расчета, который расположен на пути к выходу из торговой точки, проходят все посетители магазина. На пути к кассе или в ожидании своей очереди на оплату выбранных товаров любой человек в той или иной мере интенсивности обращает внимание на товары, расположенные на стоящих рядом стендах. Поэтому ритейлеры стараются максимально удовлетворить любой возможный спрос на этом небольшом пространстве, в тоже время стараясь не перегружать его нагромождением стеллажей, затрудняющих движение покупательского потока.

Оптимальное с точки зрения удобства расчета положение касс – в одну линию. Тогда покупателям удобнее выбирать свободную кассу, и проходя мимо узлов расчета, они могут прихватить еще парочку импульсных товаров в прикассовой зоне.

Прикассовый ассортимент

Как правило, тут размещаются нужные мелочи по небольшой цене. Статистика утверждает, что около трети потока людей приобретают эти товары. Самый распространенный вид допродаж в продуктовом ритейле – предложение на кассе товаров по особой цене, обычно с заметной скидкой.

Перечислим функции, которые должны выполняться через предложения в прикассовой зоне:



Bild: drobottean / Freepik.com

• **Напоминания**

Прежде всего это повседневные товары, о которых можно легко забыть. В основном это широко распространенные мелочи: жевательная резинка, авторучка, батарейки, зажигалки, бумажные носовые платки и салфетки.

• **Привлекательные товары**

К ним относятся товары импульсного спроса, когда решение о покупке принимается спонтанно, под влиянием сиюминутного желания. К таким товарам относятся, к примеру, небольшие декоративные изделия, миниатюрные варианты распространенных товаров – в меньшей упаковке или уменьшенном размере, а также сладости – шоколадные батончики, леденцы, мороженое. Нередко покупатель приобретает такие товары, исходя из их невысокой стоимости по отношению к сумме основной закупки.

• **Акционная продукция**

Товары со «скинутым ценником» всегда привлекают внимание и обладают повышенным спросом. Как правило, здесь ассортимент уже на характеризуется «карманными» размерами товаров и более разнообразен: от детских игрушек и наборов красок до сувениров и продовольственных товаров – все это может удачно расположиться в акционных коробах рядом с кассами и обеспечить хорошую прибыль.

• **Сезонные товары**

К этой группе относятся сменяющие друг друга товары, спрос на которые возрастает в зависимости от сезона. Практически в любом магазине можно найти товары с символикой Дня Влюбленных в преддверии 14 февраля, наборы для раскраски яиц к Пасхе и новогодние сувениры.

• **Товары для разных категорий покупателей**

Чтобы лучше определиться с этой группой товаров, нужно выделить факторы, которые могут повлиять на принятие решения покупателем и его поведение в прикассовой зо-



не. Можно ориентировать часть ассортимента «на последней миле» в зависимости от времени суток (к вечеру магазин чаще посещает молодежь, а днем – преимущественно пожилые люди), а также отдельно ориентироваться на детей, женщин.

Данные статистики

Традиционно в прикассовой зоне покупатели ожидают увидеть как довольственные, так и недовольственные товары. Согласно упомянутому выше исследованию, среди основных товаров выступают: жевательная резинка (68%), шоколадные батончики (61%), конфеты (39%), шоколад в плитках (29%), сигареты (27%) и батарейки (19%), бутилированная вода (11%), холодильники с водой и безалкогольными напитками (5%), мороженое (5%). По поводу упомянутых акционных товаров – 63% ищут на прикассовой зоне продукты со скидками. И, наконец, интерес для покупателей представляют полезные мелочи, которые можно забыть купить во время основного шопинга, – в исследовании упоминаются зубочистки, бумажные платки, влажные салфетки.



Согласно проведенному исследованию, своим смартфоном во время пребывания в очереди на кассе в российской рознице пользуются 8% покупателей. Таким образом прикассовое пространство все еще остается офлайн-зоной. Здесь можно применять элементы интерактива (QR-коды для сканирования мобильником и т.д.), но не стоит упускать из вида около 40% покупателей, которые не пользуются в процессе ожидания своим мобильным устройством, но и не обращают внимания на товары вокруг. Добиться внимания со стороны этой категории покупателей можно только нестандартными способами: необычным и периодически меняющимся оформлением прикассовой зоны, новыми решениями по расположению полки и появлением неизвестных ранее товарных позиций, а также размещением над кассами мониторов, транслирующих различную информацию. С другой стороны, со временем покупателей со смартфоном станет больше, и с помощью новых технологий ритейлеры смогут повышать вовлеченность покупателей в прикассовой зоне – например, через использование специальных экранов около кассы, которые распознают пол и возраст покупателя и показывают наиболее подходящие «импульсные» предложения для определенной целевой аудитории. Правильный подход к организации торгового пространства и работа как над ассортиментом, так и над технологическими возможностями помогут увеличить эффективность этой зоны магазина.

Повышение эффективности

Одно из правил успешных продаж гласит: «Завершение продажи должно закладывать основу для будущих покупок». Поэтому логично, что покупателям на кассе стараются вручить в придачу к покупкам различные купоны и сертификаты со скидками на следующую покупку, рекламные буклеты или карточки лояльности.

Ольга ВАСИЛЬЕВА,
по материалам: retail.ru, peomag.by,
new-retail.ru, kanzoboz.ru

Александр Шумахер, Genuss Expert (Hozain), Friedrichshafen: «Главное в нашем деле – это вежливость и обходительность персонала, качественный товар, чистота в зале»

В мартовском выпуске № 3/2024 г. нашего журнала было опубликовано интервью с Александром Шумахером, шефом магазина «Хозяин» в г. Ульме. Помимо этого, Александр ведёт также магазин Genuss Expert (Hozain) в г. Фридрихсхафене, 60-тысячном крайзцентре на побережье Боденского озера. В этом магазине я недавно побывал и поговорил с его владельцем А. Шумахером. Прежде чем рассказать о нашей беседе, приведу несколько отзывов об этом магазине, взятых из интернета.

Товары всех групп!

– Кратко о магазине. Площадь 350 кв. м: Genuss Expert – один из крупных магазинов нашей сети. В ассортименте – продовольственные товары практически всех групп, которыми торгуют магазины нашего профиля. Но количество позиций в каждой группе, к сожалению, пока меньше, чем могло бы быть. Торгуем также ювелирными изделиями, печатной продукцией. Магазину чуть больше года, клиентский корпус укомплектован ещё неполностью. В этом заключается одна из причин того, что проходимость магазина не очень велика: в первой половине недели менее сотни человек в день, в преддверии выходных и праздничных дней – немногим больше сотни. Но основная причина, вероятно, в том, что у меня физически не получается в полной мере вести этот магазин. Ведь у меня ещё в Ульме есть магазин «Хозяин», о котором вы недавно рассказали в «Торговом центре». В ульмском ма-

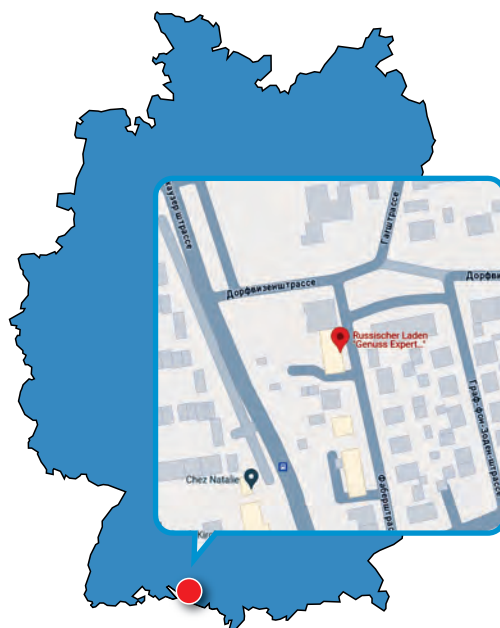
газине я провожу большую часть рабочего времени. А здесь, во Фридрихсхафене, в сотне километров от Ульма, в основном работают две моих коллеги, приехавшие недавно из Украины, две Наталии – Смирнова и Павличенко. Эти славные девушки работают хорошо, старательно, но по понятным причинам (недостаток знаний, практики, опыта) их прилежание и усилия не всегда приводят к нужным результатам.

– Ваши поставщики – это...?

– ..это, конечно, в первую очередь фирма Lackmann: около 90% продаваемых нами товаров поступает от этой фирмы. Далее, назову Schultheiß, IBF, LEON, INLICO, Siberia Group.

– Ваши покупатели – это...?

– ...это местное население – коренные немцы, представители других этнических групп, это отдыхающие, курортники, русскоговорящий народ, включая беженцев с воюющей Украины, это просто люди, ценящие



вкус и высокое качество продукции от фирмы Lackmann. Действительно, если очертить наш регион условным кругом радиусом 30-35 км, то вы в этом круге не найдёте другого магазина, кроме нашего, торгующего лакманнской продукцией. Между прочим, нередкие гости нашего магазина – ученики окрестных школ.

– Неподалёку от магазина находятся крупные города без русской торговли – баварский Линдау, швейцарский Романсхорн, австрийский Брегенц. Гости оттуда бывают у вас?

– Понятно, точного учёта гостей из разных городов и стран мы не ведём – зачем? Но я могу приблизительно ответить на ваш вопрос. Покупатели из Швейцарии нередко навещают нас за покупками. Из Баварии в магазин приезжают значительно реже, и ещё реже – из Австрии.

– Практикуете ли бонусы для верных вам клиентов?

– Да, практикуем. При соответствующих условиях покупатели получают скидку с общей суммы покупки в пределах 3-8%.



Вход в магазин

– Как рекламируете своё предприятие?

– В социальных сетях; в нашей группе в сети Ватсап у нас примерно 150 человек, получающих самую свежую информацию о магазине, о новых товарах, поступающих в продажу, об актуальных ценах. Возможно, станем издавать и распространять многокрасочные листовки.

– Ощущаете конкуренцию со стороны коллег?

– Примерно в 2,5 км от нас торгует сетевой магазин нашего профиля. Возможно, он отбивает у нас небольшую долю потенциальных покупателей, а возможно, и мы у него отбиваем. Но, замечу, народ в своей массе ленивый, консервативный, людям неохота много ходить или ездить по городу за покупками. Поэтому мы обслуживаем больший процент живущих неподалёку от нас, а в тот магазин приходит больше народа из того района. Но у нас неоспоримое преимущество перед коллегами из другого магазина: мы, повторяю, предлагаем широчайший выбор продукции от фирмы Laskmann. Торговые наценки на товары различных групп колеблются в основном в пределах 30-50%.

– Как меняется ваш ассортимент в преддверии больших праздников?

– Перед Пасхой включаем в ассортимент пасхальные куличи от Laskmann, перед Рождеством – копчёные языки и другие, не самые дешёвые, но пользующиеся активным спросом, деликатесы.

– Какие услуги, кроме торговых, оказываются у вас клиентам?

– Сотрудничаем с фирмой Kartina.TV, предоставляющей населению возможность пользоваться многочисленными телеканалами. Нашим партнёром является также «Почта России».

– Насколько ваш магазин во Фридрихсхафене отличается от ульмского?

– В основном продовольственная продукция одна и та же: в обоих магазинах представлен практически полный лакманнский ассортимент. Цены на одни и те же товары в обоих



Александр Шумахер, владелец магазина



За кассой - Наталья Смирнова



Безалкогольный отдел



Мороженое многих сортов



Заморозка - мясные продукты



Заморозка: манты, вареники, пельмени



Колбасные изделия



Рыбные закуски



Растительные масла, пищевые добавки



Зефир разных сортов



Сладкий и вкусный стеллаж

магазинах практически одинаковы. В Ульме нам доставляют свежую рыбу и мясо ежедневно, во Фридрихсхафене только по пятницам и субботам. В Ульме торгуем ювелирными изделиями из золота, во Фридрихсхафене – только из серебра. В отличие от ульмского, во фридрихсхафенском магазине вы не найдёте хозяйственных и бытовых товаров. Есть и другие, менее значимые, различия.

Наш бизнес имеет долгосрочные перспективы

– **Военные события на Украине, санкции в отношении России и Белоруссии сказываются на вашем бизнесе?**

– В первые месяцы войны сказывались, сейчас почти нет: всё нужное в магазин в основном поступает – и из России, и из Белоруссии, и из Украины, и из других мест. Но понятно, что эта ситуация с войной сказывается на уровне цен. Опережаю ваш стандартный вопрос: по моему мне-

нию, наш «русский» торговый бизнес в Германии имеет достаточно долгосрочные перспективы.

– **Александр, что для вас самое значимое в работе?**

– Для меня и вообще для нашего дела самое главное – это компетентность, вежливость и обходительность персонала с клиентами, качественный товар, чистота в зале.

– **Ваши ближайшие планы и перспективы?**

– Планирую открыть в нашем магазине пекарню. Ещё хочу оборудовать в торговом зале небольшое кафе с выбором продукции из ассортимента магазина. И ещё выскажу такое, неожиданное для вас, намерение: воз-

можно, решусь продать этот магазин. Прошу понять меня правильно: здесь много перспектив, нереализованного потенциала, но нужен опытный, инициативный руководитель. Мне одному, повторяю, бесконечно сложно нормально вести два удалённых друг от друга торговых предприятия.

– **Спасибо за интересную беседу, Александр! Желаю удач в преодолении ваших проблем!**

– Спасибо за добрые пожелания.

*Беседу провёл и статью подготовил
Георгий БОРИСОВ, фото автора*

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

Отзывы благодарных клиентов о магазине

Alex Feidel Große Auswahl von Firma Lackmann. Lange habe gewartet, wann kann ich in FN von diese Firma kaufen. Davor immer nach VS oder RV gefahren. Nettes Personal.

Hanna Freud Sehr gute Auswahl von Waren. Die Produkten sind frisch und hochwertig mit Geschmack "wie aus der Heimat". Fleisch und Fisch kann man vorbestellen und es wird frisch geliefert! Die Managerin Natalia ist immer sehr freundlich und hilfsbereit und hat immer gute Empfehlungen!

Gregor knilch Sehr angenehme Atmosphäre, wie in Russischem Dorf. Angenehme Mitarbeiter und Kunden mit denen man sich wunderbar austauschen kann.

Justin231 Endlich Lackmann Produkte in Boden-see Region!

Kevin Gasjuk Sehr schöne Atmosphäre und Mitarbeiter.

Олексій Перепелиця

Очень классный магазин, практически есть всё, домашняя атмосфера, девушки приветливые и классные, буду когда-то ещё проездом, обязательно заеду.



У продавца Натальи Смирновой хорошее настроение



Молочный ассортимент



Любителям сушёной рыбки



Консервный ассортимент



Пищевые добавки, соусы

Anzeige

**Продаётся магазин
торговой сети «Хозяин»**

Площадь 350 кв. м. Расположен в курортном городе Фридрихсхафен, неподалёку от гор. ж/д. вокзала и автовокзала, на берегу Боденского озера. Магазины немногим больше года, всё оборудование исправно, практически новое. «Наработан» определённый контингент клиентуры. Имеются вместительные автостоянки.

У кого есть серьёзные намерения по покупке магазина, прошу обращаться по тел. **+49 176 457 656 11**,
Александр Шумахер



Семечки, снеки



Сухой товар



Фруктовоовощная продукция



Макаронный стеллаж



Разнообразные варенья, джемы



На просторах торгового зала



Многообразие салатов



Telegram для бизнеса

С 2021 года Telegram развивает собственную рекламную платформу, а весной 2024 года представил первые опции для бизнес-аккаунтов с «умными» ботами. 14 августа этого года Telegram отметил свой 11-й день рождения. Telegram входит в десятку самых популярных приложений соцсетей и находится на четвертом месте среди самых используемых мессенджеров в мире.

Telegram – это мессенджер для общения, облачное приложение для обмена сообщениями на мобильных устройствах и настольных компьютерах, в котором особое внимание уделяется безопасности. Telegram предлагает огромную скорость, простоту использования и бесплатное использование. Приложение уже имеет более 900 миллионов активных пользователей. С Telegram можно отправлять сообщения, фотографии, видео и файлы любого типа. Приложение позволяет создавать группы до 200 000 участников и каналы с неограниченным количеством подписчиков.

Потенциал для бизнеса

Telegram выгодно отличается от других мессенджеров. Пользователи WhatsApp могут обмениваться файлами размером лишь до 100 MB. Telegram – размером до 2 GB. Файлы в Telegram хранятся в облаке, а не на устройстве хоста. WhatsApp раскрывает ваш номер телефона, когда вы отправляете сообщение конкретному человеку. Это основная причина, по которой люди выбирают Telegram. WhatsApp не имеет сквозного шифрования (Ende-zu-Ende-Verschlüsselung), а это означает, что люди могут анализировать ваши сообщения или файлы.

Для продвижения в Telegram используются каналы. Ссылки на них можно размещать в рекламных постах у партнеров. Кроме того, в обновлении мессенджера в апреле 2024 года появилась опция рекомендованных каналов. Они показываются в меню поиска в новой вкладке «Каналы», а список реко-

мендаций формируется на основе интересов пользователя. Публичный канал доступен через поиск, а подписаться на него могут все желающие. Частный же требует перехода по ссылке-приглашению.

Для коммуникации с клиентами в Telegram подойдут публичные групповые чаты. Там пользователи могут задавать вопросы и делиться опытом, а компании могут выкладывать посты с новой информацией и создавать опросы, администраторам предлагаются удобные инструменты массовой модерации.

Telegram Premium

Telegram для бизнеса – новые функции в рамках подписки Premium, которые позволяют превратить обычный аккаунт мессенджера в бизнес-версию. Так, можно добавить часы работы и адрес компании, быстрые ответы, автоматические сообщения, поддержку чат-ботов и многое другое. С помощью мессенджера можно автоматизировать процессы приема и обработки заявок, поддержки клиентов и другие. Для этого используются чат-боты, которые реагируют на запросы пользователей посредством команд и автоматически выдают нужную информацию.

Для общения с коллегами в Telegram подойдут частные группы. Благодаря кроссплатформенности мессенджера их можно открывать с разных устройств (смартфоны, ПК, планшеты), а пользователи могут упорядочивать чаты по папкам — например, создать отдельную для рабочих, чтобы не терять важные переписки в общем потоке. Кроме того, в чатах можно отслеживать, кто просмотрел сообщения.

Алгоритм создания приватного чата аналогичен публичному за одним исключением — нужно выбрать в списке контактов его участников и задать тип. Для обмена важной информацией можно воспользоваться функцией секретного чата в том же меню. Сообщения из него не хранятся на серверах Telegram, а также в

чате нельзя пересылать сообщения и файлы и делать скриншоты экрана. Такой чат при удалении невозможно восстановить.

Telegram-каналы не предполагают общения с пользователями, а в группах можно настроить модерацию сообщений и реакций. Это помогает бизнесу эффективно разделить способы коммуникации, чтобы не упустить важную обратную связь.

Реклама в Telegram

Изначально у мессенджера не было своей рекламной платформы, а соответствующий функционал только начинают развивать. По этой причине настроить таргетированную рекламу в Telegram не так просто, как в других соцсетях. Возможности платформы Telegram Ads ограничены – рекламу можно показывать в открытых каналах с более чем 1 тыс. подписчиков. Пока единственный доступный формат объявлений – текст с кнопкой, по клику на которую можно перейти в канал, бот или к посту, но не по внешней ссылке. Кроме того, Telegram Ads не показывает информацию об интересах, местонахождении, семейном положении подписчиков и т.д. Это затрудняет анализ аудитории. Рекламное объявление в Telegram Ads – это мини-пост, который состоит из 160 символов и публикуется в конце ленты канала. К нему можно добавить кнопку с призывом к действию (СТА), а также аватар и эмодзи (в том числе кастомные). Первоначальный взнос составляет 1 500 евро, он одноразовый, после можно делать запуски на любую сумму.

В настоящее время мессенджер не поддерживает большое количество сторонних интеграций, которые играют важную роль при работе с рекламными платформами и сервисами маркетинга. API (аппаратно-программный интерфейс) позволяет интегрировать инструменты бизнес-аналитики, CRM и ERP, чат-ботов и даже варианты оплаты.

Подготовила Ольга Васильева, по материалам: New Retail, rbc.ru, trengo.com

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

Приглашаем к сотрудничеству Русские Магазины
Продажа авиа, автобусных, железнодорожных и билетов на паромы.
Выезы 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

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

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

LOGOS Werbeagentur

ДИЗАЙН и ВЕРСТКА ✓ газеты
периодических изданий ✓ журналы
✓ каталоги

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

Gröss und Einzelhandel • Export-Import

EI Firma Novikov

Косметика • Парфюмерия • Текстиль
• Хозяйственные товары

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

ЦЕНТР ПЕЛАГЕИ МОРОЗОВСКОЙ

9-ти званной целительницы ясновидящей Ведущий специалист общества магов

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

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

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

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

• КОРОТКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ •

Продаётся магазин торговой сети «Хозяин». Площадь 350 кв. м. Расположен в курортном городе Фридрихсхафен, неподалёку от гор. ж/д. вокзала и автовокзала, на берегу Боденского озера. Магазины немногим больше года, всё оборудование исправно, практически новое. «Наработан» определённый контингент клиентуры. Имеются вместительные автостоянки.

У кого есть серьёзные намерения по покупке магазина, прошу обращаться по тел. **+49 176 457 656 11**, Александр Шумахер

24 часа. Сиделки к пожилым людям.
Агентство Олигер Тел.: **+49 (0) 176 740 600 87**

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

INSEL ANZEIGE

Рекламный островок в тексте

Ваш товар или услуга всегда на видном месте!

Подробности по тел.: **08671 929 85 72**

ИнтерБизнес
ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ
тел.: **08671 929 85 70**
моб.: **0176 74 73 56 53**
werbung@vela-verlag.de

Оптовик 24

www.optovik24.de

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

АТОМУ
ГЛОБАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ МАГАЗИН КЛУБНОГО ТИПА
ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ:

- ◆ ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ
- ◆ ПРОДУКЦИЯ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ
- ◆ КОСМЕТИКА ◆ ПРЕДМЕТЫ ГИГИЕНЫ
- ◆ ЧИСТЯЩИЕ И МОЮЩИЕ СРЕДСТВА
- ◆ КУХОННАЯ ПОСУДА
- ◆ БЫТОВАЯ ТЕХНИКА
- ◆ ОДЕЖДА ◆ ОБУВЬ

БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОДУКЦИИ

ВАШ БИЗНЕС С АТОМИ
Mob.: **0157 501 60 647**

Оптовик 24 Актуальная информация журнала «Торговый центр»
www.optovik24.de

Стартовая ТЦ Справочник Сервис Магазины 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

Начало учебного года в Германии



Ритейлеры ожидают, что к началу школы объем продаж в этом году превысит 700 миллионов евро. Оценка следует из репрезентативного опроса населения среди 1500 человек, проведенного IFH Кёльна по поручению HDE. Почти 70% потребителей говорят, что хотят купить сладости по этому случаю. Почти 65% планируют покупать книги и канцелярские товары, а школьные принадлежности, такие как школьный портфель или парта для занятий дома, находится в списке покупок почти 60% опрошенных. Помимо еды и школьных принадлежностей, наполнение школьных конусов (Schultüte) состоит также из игрушек, которые хотят захватить около 58%. Почти 35% потребителей хотят потратить по этому поводу больше, чем в прошлом году. Чуть более четверти опрошенных планируют тратить на обучение в школе меньше, чем в предыдущем году. // einzelhandel.de/einschulung

В Европе сочли завершившимся энергетический кризис

Shell наблюдает возвращение цен в Европе на энергоносители к доковидному уровню, но готовится к волатильному энергопереходу. Несмотря на это, Shell готовится к непростому периоду в ходе энергетического перехода. Компания отчиталась о более высокой, чем ожидалось, скорректированной прибыли во втором квартале — \$6,3 млрд по сравнению с 5,1 млрд долларов годом ранее. До этого стало известно, что Люксембург снова стал лидером среди стран Европы по доступности бензина для населения в первом полугодии 2024 года, где жители могут приобрести свыше 2,5 тыс. литров бензина на свои средние зарплаты. // gazeta.ru

Безработица в еврозоне неожиданно выросла

Уровень безработицы в еврозоне по итогам июня неожиданно вырос до 6,5%. Об этом свидетельствуют данные Евростата. Показатель оказался выше консенсус-прогноза. Аналитики предполагали, что безработица останется на майских 6,4%. Год назад уровень безработицы в еврозоне также составлял 6,5%. По итогам июня в 20 странах, входящих в валютный союз, не были трудоустроены 11,12 млн человек. За год число безработных выросло на 81 тыс. Самый низкий уровень безработицы в июне среди использующих евро стран был зафиксирован в Германии — 3,4%. Выше всего показатель оказался в Испании — 11,5%. // gazeta.ru

Россияне предпочитают приобретать косметические товары из Германии и Польши



Сервис для заказа товаров популярных брендов из-за рубежа CDEK. Shopping проанализировал покупательское поведение и выявил, какую косметику россияне приобретали за последний год. В категории «Красота и уход» доля декоративной косметики («Макияж») составила 24% от всех продаж, а доля уходовой косметики («Уход за кожей») — 39%. Средний чек в этих категориях был следующий: «Красота и уход» — 4106 рублей, «Макияж» — 4376 рублей, «Уход за кожей» — 4558 рублей. Чаще всего заказывали товары из Германии и Польши. // New Retail

Российские бренды водки стали самыми быстрорастущими на глобальном рынке

Две российские марки водки - «Белая березка» (собственник - Алкогольная сибирская группа, АСГ) и «Царская» (производитель - Ladoga) заняли первые две позиции в спи-

ске быстрорастущих брендов на глобальном рынке за 2023 год по версии журнала Drinks International. По данным исследования, продажи «Белой березки» выросли на 54% в 2023 году и достигли 2 млн девятилитровых кейсов, что примерно равно 1,76 млн дал. Рост продаж обусловлен расширением присутствия продукции на экспортных рынках, особенно в странах Азии и на Ближнем Востоке. В свою очередь Ladoga в 2023 году продала 2,3 млн девятилитровых кейсов водки «Царская». Компания Ladoga также увеличивает экспортные поставки в различные страны мира. Украинский бренд водки Nemiroff занял третье место в рейтинге. Бренд «Стольградная» из Республики Беларусь также увеличила объемы продаж. // Ведомости / New Retail

Инфляция вновь подросла? Еврозона анализирует данные за июль

Инфляция в еврозоне в июле снова выросла, опровергнув ожидания экономистов и поставив под сомнение целесообразность скорого снижения процентных ставок Европейским центральным банком (ЕЦБ). Гармонизированный индекс потребительских цен в зоне евро во второй месяц лета поднялся на 2,6 % в годовом исчислении. Так, июльский показатель годовой инфляции не оправдал прогнозов по снижению инфляции до 2,4 %. Промышленные товары, не связанные с энергоносителями, также дорожали активнее — на 0,8% по сравнению с 0,7 % в июне. Самый высокий скачок в июле зафиксирован в сфере услуг — 4% по сравнению с 4,1% в июне; за ним следуют продукты питания, алкоголь и табак — 2,3% по сравнению с 2,4% в июне. Без учета продуктов питания и энергоносителей базовая инфляция в июле осталась стабильной — 2,9 % в годовом исчислении, что чуть больше ожидания рынка (2,8%). // euronews.com





**САНТА
БРЕМОР**



НАЧНИ ДЕНЬ С ВКУСНОГО

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

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

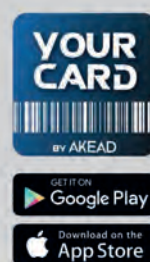


ВЫГОДНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

- 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

НОВИНКА

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 **кассовым законом 2020 года**.



Конкретный подбор оборудования определяется товарооборотом Вашего магазина и персональными пожеланиями. 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)

Виды рентабельности продаж

Важно понимать, что нормы рентабельности продаж являются лишь ориентиром. Каждая компания уникальна, и её норма рентабельности может отличаться от средней по отрасли. Крупные компании часто имеют более высокую рентабельность продаж, чем малые и средние предприятия. Это связано с тем, что крупные компании имеют больше возможностей для экономии на масштабе.

Существует несколько видов рентабельности продаж, каждый из которых предназначен для оценки различных аспектов деятельности компании.

1. Валовая рентабельность продаж (Gross Profit Margin) Этот показатель измеряет, какой процент от общего дохода остаётся после вычета себестоимости проданных товаров или услуг.

Формула расчёта: $GPmargin = (Выручка / \text{Валовая прибыль}) \times 100\%$
Валовая прибыль – это разница между выручкой от продаж и себестоимостью проданных товаров или услуг. Этот показатель позволяет оценить эффективность управления затратами на производство или закупку товаров.

2. Операционная рентабельность продаж (Operating Profit Margin) Этот показатель отражает, какой процент от выручки остаётся после вычета всех операционных расходов, включая себестоимость, административные расходы и расходы на продажу.

Формула расчёта: $Pmargin = (Выручка / \text{Операционная прибыль}) \times 100\%$
Операционная прибыль – это разница между выручкой и всеми операционными расходами. Этот показатель позволяет оценить общую эффективность операционной деятельности компании.

3. Чистая рентабельность продаж (Net Profit Margin) Этот показатель показывает, какой процент от выручки остаётся после вычета всех расходов, включая себестоимость, операционные расходы, проценты по кредитам, налоги и другие обязательства.

Формула расчёта: $NPmargin = (Выручка / \text{Чистая прибыль}) \times 100\%$
Чистая прибыль — это разница между выручкой и всеми расходами.

Этот показатель является наиболее общим показателем рентабельности продаж и позволяет оценить общую прибыльность бизнеса.

Выбор показателя рентабельности продаж зависит от конкретных целей и задач компании.

4. Порог рентабельности. Это объём продаж, при котором компания начинает получать прибыль. Другими словами, это точка безубыточности, когда доходы равны расходам. Достижение порога рентабельности означает, что компания способна покрыть все свои затраты и начать зарабатывать деньги.

Формула расчёта: Порог рентабельности = $\frac{\text{Постоянные затраты}}{(\text{Выручка} \times \text{Переменные затраты}) \times 100\%}$
Постоянные затраты – это затраты, которые не меняются в зависимости от объёма производства или продаж. К ним относятся аренда, зарплата административного персонала, коммунальные платежи и т. д.
Переменные затраты – это затраты, которые изменяются пропорционально объёму производства или продаж. К ним относятся сырьё, материалы, зарплата рабочих и т. д.
Выручка – это сумма, полученная от продажи товаров или услуг.

Порог рентабельности позволяет определить минимальный объём продаж, необходимый для покрытия всех затрат и получения прибыли. Он может быть рассчитан для всего бизнеса или для отдельного продукта.

5. Формула расчёта рентабельности продаж по чистой прибыли: $ROS = \frac{\text{Выручка}}{\text{Чистая прибыль}} \times 100\%$

Пример: Выручка компании за год составила 1 млн рублей, а чистая прибыль 200 тыс. рублей. Тогда рентабельность продаж составит: $ROS = \frac{1000000}{200000} \times 100\% = 20\%$



Билд: sentipetro / Freepik.com

Это означает, что с каждого рубля выручки компания получает 20 копеек чистой прибыли.

6. Формула расчёта рентабельности продаж по маржинальной прибыли: $ROS = \frac{\text{Выручка}}{\text{Маржинальная прибыль}} \times 100\%$
Маржинальная прибыль — это разница между выручкой и переменными затратами.

Пример: Выручка компании за год составила 1 млн рублей, а маржинальная прибыль 400 тыс. рублей. Тогда рентабельность продаж по маржинальной прибыли составит: $ROS = \frac{1000000}{400000} \times 100\% = 40\%$ Это означает, что с каждого рубля выручки компания получает 40 копеек маржинальной прибыли.

7. Формула расчёта рентабельности продаж по валовой прибыли: $ROS = \frac{\text{Выручка}}{\text{Валовая прибыль}} \times 100\%$
Валовая прибыль — это разница между выручкой и себестоимостью проданных товаров.

Пример: Выручка компании за год составила 1 млн рублей, а валовая прибыль — 600 тыс. рублей. Тогда рентабельность продаж составит: $ROS = \frac{1000000}{600000} \times 100\% = 60\%$ Это означает, что с каждого рубля выручки компания получает 60 копеек валовой прибыли.

Расчёт рентабельности продаж позволяет оценить эффективность бизнеса и выявить проблемные зоны.

// New Retail



seit 1992

ПРОДУКТЫ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ОТ ПОЛЬСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ


Оптом

Производственно-торговому предприятию LUBMAX более 25 лет

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

LUBMAX

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

Приглашаем продуктовые магазины и оптовые базы к сотрудничеству!



*Дело
во вкусе!*

**КОЛБАСЫ
KELLER**

+ 49(0)441 9602415

+ 49(0)441 9602417

keller-wurst@gmx.de

www.keller-wurst.de



FLEISCH & WURSTWAREN GmbH, Leo Keller, Gewerbering 17, D-49681 Garrel

Касса для вашего бизнеса

- ▶ ПРОСТО
- ▶ ВЫГОДНО
- ▶ НАДЁЖНО



Получить предложение!



SCHAPFL - Пакет «все включено»

Кассовая система SCHAPFL и карта лояльности Gerabo непобедимая команда!

ваше мобильное
приложение

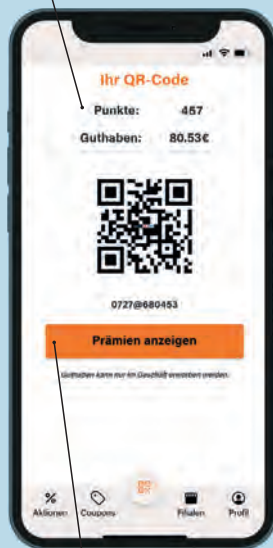
Карта лояльности
с индивидуальным
дизайном

Ваши цвета и логотип в
приложении

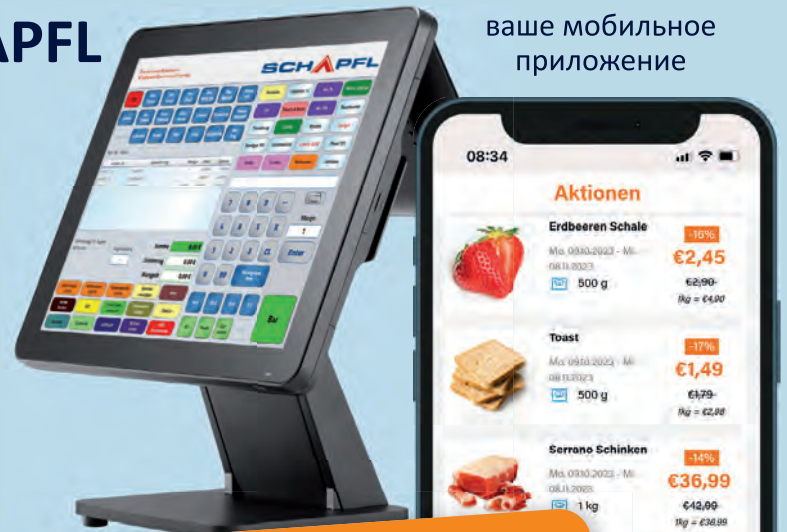
Как с картой лояльности, ваши
клиенты могут накапливают
баллы в цифровом виде



Просматривайте
свои специальные
предложения в
приложении



Клиенты видят, за
что они получают
вознаграждение!



Карта лояльности

Выигрыш для вашего бизнеса!

72%

карт 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



Как Инстаграм поможет увеличить ваши продажи?

Если вы думаете, что работа специалиста, который ведет аккаунты в Инстаграм, Фейсбук и Одноклассниках, сравнима с непринужденной прогулкой по парку, то ошибаетесь.

Более 6 лет я занимаюсь развитием соцсетей для магазинов, брендов продуктов, турфирм и даже немецких политиков.

В статье расскажу на примере Инстаграм, какие этапы входят в мою работу и сколько времени это занимает.

• Стратегия

Это первый шаг. В него входит: анализ целевой аудитории, понимание ваших преимуществ и отстройка от конкурентов. Такая тщательная работа может занимать несколько дней. А точечные изменения и доработки происходят непрерывно. Также на этапе разработки стратегии необходимо учесть все правовые аспекты немецкого законодательства: Datenschutz, Impressum и др.

• Посты

Пост в Инстаграме состоит из фото и текста. Я разрабатываю рубрики и составляю контент-план на месяц. И исходя из этого продумываю каждый текст. Тексты для аккаунта должны доносить ценность ваших товаров, вызывать эмоции у читателей, вовлекать их в диалог и приводить к покупке. На подготовку одного поста с редактурой, размещением в блоге, подбором фото и хэштегов уходит не менее одного часа.

• Фото

Чтобы аккаунт был привлекательным, необходимы профессиональные фотографии. Некоторые руководители проводят съемки самостоятельно под моим чутким руководством. Иногда для подготовки материала выезжаю на фирму сама. Одна фотосессия может длиться от 2 до 5 часов. Важно, использовать только лицензированные или самостоятельно сделанные фотографии, чтобы не нарваться на штрафы за нарушения авторских прав.

• Сториз

Эти 15-секундные ролики — один из важнейших каналов взаимодействия с подписчиками в Инстаграм. Здесь вы презентуете товары, рассказыва-



Подписывайтесь на мой аккаунт в Инстаграм @molendor.marketing

ете о буднях компании и т. д. Одним словом — создаете доверительные отношения с аудиторией. Чтобы сториз приносили высокие охваты и их было интересно смотреть, я прописываю сценарии по принципу мини-сериала. На создание 3-10 креативных и выдержанных в едином стиле сториз уходит 1-2 часа в день.

• Рилз

Инстаграм активно продвигает эти короткие ролики. Сложно ли делать рилз? Допустим рилз рецепта из продуктов русского магазина. Считаем время на приготовление блюда и параллельную съемку, подбор нужных кадров, монтаж, добавление плавных переходов, наложение текста, подбор музыки. На создание только одного рилз длительностью 30-60 секунд может уйти от 2 до 4 часов.

• Прямые эфиры

Эфиры можно проводить совместно с покупателями, поставщиками или местными предпринимателями. Для того, чтобы лайф прошел энергично и познавательно, я продумываю сценарий и вопросы для гостей, ищу интересного собеседника, готовлю

вас или другого ведущего, даю рекомендации по месту проведения.

• Реклама

Разберем на примере одного способа — реклама у блогеров. Чтобы найти подходящих блогеров, необходимо провести анализ блогеров, обсудить условия, согласовать техзадание и отследить ход выполнения задачи, собрать статистику и оценить успешность рекламной кампании. А еще же есть таргет — платное продвижение в соцсетях, которое требует знание алгоритмов, постоянного анализа показателей и коррекции настроек под нужную аудиторию.

Теперь вы представляете, какой объем работы лежит на плечах smm-специалиста, и что такой объем работы не может стоить 100-200 евро в месяц (на немецком рынке он стоит от 3000 евро). Конечно, некоторые предприниматели решаются и ведут аккаунты сами. Становятся в одном лице копирайтером, дизайнером, фотографом, клипмейкером, сценаристом, таргетологом, администратором аккаунта, маркетологом и ведущим эфиров. Но это трудоемко и отвлекает от руководства самим бизнесом.

Уважаемые предприниматели, если вы чувствуете, что для развития вашего магазина, бизнеса вам пора запустить соцсети, обращайтесь ко мне напрямую. Я помогу вам открыть и вести бизнес-аккаунты в социальных сетях. Вы можете поручить мне эту задачу по принципу аутсорсинга или я могу помочь вам как наставник, когда под моим руководством, вы научитесь самостоятельно вести аккаунт, чтобы привлечь больше клиентов.

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

Еще не в «Восторге»?
тогда Вам сюда →

www.wostorg.de



Уже в «Восторге»?
тогда Вам сюда ←

www.Angebot.RU














BEM

WASSERFILTER

BEM Orion Ultra Slim Фильтр для воды с проточной, 5-ступенчатой системой очистки

BEM Orion

-  ОСОБО УЗКИЙ
-  5-СТУПЕНЧАТАЯ
ВЫСОКОТОЧНАЯ
ФИЛЬТРАЦИЯ
-  ДВОЙНОЙ ФИЛЬТР
ОБРАТНОГО ОСМОСА
-  JET-FLOW ДИЗАЙН
RO ФИЛЬТРА
-  МОЩНЫЙ, НО ТИХИЙ
-  ЛЕГКАЯ ЗАМЕНА ФИЛЬТРА
-  СОКРАЩЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА
ЗАМЕН ФИЛЬТРОВ
-  СОВРЕМЕННЫЙ
И ДОЛГОВЕЧНЫЙ
-  БЕЗОПАСНОСТЬ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
-  СИСТЕМА
АВТОМАТИЧЕСКОЙ
ПРОМЫВКИ
-  ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ



FÜR GEWERBETREIBENDE:
Verkauf - Vertrieb - B2B

Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren!

www.bemshop.de

Sergej Rieh
VERTRIEBSLEITER

Phone: +49 (0) 5731 245 15 21 | wasser@bem-group.de

ФИЛЬТРЫ, КОТОРЫЕ ВЫБИРАЮТ НАШИ КЛИЕНТЫ



СТАЦИОНАРНЫЙ ФИЛЬТР ROBIN 5 B1

- инновационная мембранная фильтрация (система обратного осмоса)
- простая и доступная замена фильтра
- система Aqua-Stop, контролируемая датчиком
- простая установка в любом положении, монтаж возможен без специалиста

Art. 750



ВЕМ AKIRA ФИЛЬТР ДЛЯ ПРОТОЧНОЙ ВОДЫ

- Низкое содержание сточных вод
- Удобный дизайн "сделай сам", три индикатора, два шага для замены фильтра
- С новой технологией мембраны обратного осмоса
- Менее концентрированная вода, более высокая скорость потока 1 литр/мин

Art. 592



СТАЦИОНАРНЫЙ ФИЛЬТР IDA

- прямое подключение к водопроводу
- инновационная мембранная фильтрация
- функция насыщения воды водородом
- выбор температуры воды
- лёгкий монтаж, возможен без специалиста

Art. 596



ПОРТАТИВНЫЙ ФИЛЬТР LINA

- водный бак на 6 литров
- инновационная мембранная фильтрация
- функция насыщения воды водородом
- выбор температуры воды
- не нуждается в монтаже

Art. 597



ВЕМ TORNADO ГЕНЕРАТОР ВОДОРОДНОЙ ВОДЫ 1500мл

- Здоровая вода одним нажатием кнопки
- Низкое энергопотребление
- Функция самоочистки
- Омагниченная вода - обогащение кислородом - O² water
- Хорошее самочувствие благодаря водородной воде - H² water

Art. 70200787

ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ:

Мы предлагаем вам уникальную возможность увеличить ваш доход, выбрав нашу программу прямых продаж в качестве дополнительного или основного источника заработка. Кроме того, мы предлагаем привлекательные условия для бизнес-партнёров в рамках нашей B2B программы. Не упускайте шанс начать уже сегодня! Зарегистрируйтесь на нашем сайте для предпринимателей и вместе с нами примите участие в продвижении идеи чистой питьевой воды.

www.bemshop.de (Раздел B2B или Vertriebs-Partnerprogramm)

По вопросам обращайтесь по следующему номеру:

Тел. +49 (0) 5731 245 15 21

Ел. Почта: wasser@bem-group.de

Sergej Rieh (Vertriebsleitung)

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

IBF Logistik und Trade GmbH



«**КАЛИНОВ Лимонад Винтажный**» - премиальная линейка лимонадов с использованием рецептур конца XIX века. Разнообразие ягодных и травяных лимонадов, разлитых в изящные винтажные стеклянные бутылки, перенесут вас в эпоху царской России. Состав напитка безупречен: только натуральные экстракты, концентрированные соки и природная вода.

EUROGOST UG



Водка «Пуля» является уникальным продуктом на рынке алкогольных напитков благодаря своей оригинальной упаковке и концептуальному подходу к дизайну. Этот напиток не только обладает высоким качеством, но и отличается неповторимой эстетикой, которая привлекает внимание покупателей. В каждую бутылку водки «Пуля» вкладывается настоящая пуля. Это придает продукту не только уникальный вид, но и добавляет элемент подлинности и оригинальности.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

IBF Logistik und Trade GmbH



Сгущенное молоко «**Коровка из Кореновки**» - универсальный продукт, идеальное дополнение к блинчикам и сырникам, для приготовления выпечки и десертов, и как гармоничное дополнение к кофе или чаю. Оригинальный продукт, аналогов которому на рынке нет! Изготовлено из свежайшего кубанского молока, имеет простой состав без добавления растительных жиров.

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.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

IBF Logistik und Trade GmbH



Полуфабрикаты глубокой заморозки высокого качества «**Family Bakery**» - это домашние голубцы; пельмени для всей семьи; вареники с любимыми начинками; нежнейшие сырники; блинчики. Сегодня замороженные полуфабрикаты очень популярны. Это разнообразие блюд, экономия времени и просто вкусно!!

TM SANTA BREMOR



Паста из филе тресковых рыб «**Атлантик Фиш**» - лосось, скумбрия. Это легкая, но высокопитательная паста, основу которой составляет микс рыб тресковых пород - сайды 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.


IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

IBF Logistik und Trade GmbH



Варено-копченые сервелаты «**Family Farm**» обладают ярким мясным вкусом с насыщенным ароматом копчения. Сервелаты послужат сытным дополнением к завтраку с хрустящим ломтиком хлеба и ароматным кофе, а так же традиционному застолью с рассыпчатой картошечкой и зеленым лучком и доставят настоящее гастрономическое удовольствие.

TM САНТА БРЕМОР



Икра «**Стольная**» 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 «Стольная» обладает впечатляющим сходством с натуральной икрой по вкусу и консистенции.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

IBF Logistik und Trade GmbH



Копченые шпроты в масле «**DobroFlot**» - продукт высокого качества. Состав традиционный, ничего лишнего: копченая рыбка, растительное масло, соль. Производитель - рыбоберерабатывающий комплекс полного цикла: от вылова до изготовления консервов. Добычу рыбы осуществляют в Балтийском море.

TM РУССКОЕ МОРЕ



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

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

IBF Logistik und Trade GmbH



Капуста по-корейски с клюквой и шафраном от «**Кузиной Кадушки**» - необычно, ярко, вкусно. Это пряная, солено-маринованная закуска. Такую капусту подают к пюре, отварному картофелю или к мясным блюдам.

Fa. ELENA IKRIANNIKOVA



Свежемороженые кусочки осётра (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

Добрые сказки и стихи для детей

НОВОЕ ИЗДАНИЕ
ДЕТСКОЙ КНИГИ



Вадим Кузема

«СТИХИ И СКАЗКИ ДЛЯ ДЕТЕЙ»

Сборник включает 4 сказки, 37 стихов,
61 красочных иллюстраций Светланы Адониной.
Твердый переплет, 128 стр., мелованная бумага
формат 215x300 мм, вес 0,936 кг., налог 7%.

Издатель: Produzentenzentrum Vadim Kuzema
Издательство находится в Германии –
книга всегда в наличии для дозаказов.

Минимальный заказ: 20 экземпляров.
Предоставляются рекламные буклеты.

Подробная информация:

«Торговый центр»

Тел.: 08671 929 85 70

Моб.: 0159 01 29 29 56

(также Whatsapp)

Email: kniga@vela-verlag.de





LEIS GmbH

Беляши «Katjuscha» со свиной- Сочные беляши с нежной свиной – как дома, только проще! Уже поджаренные и глубоко замороженные, они сохраняют свой вкус и аромат. Разогрейте и наслаждайтесь идеальным перекусом в любое время!



PPH LUBMAX (POLEN)

Уважаемые клиенты! Фирма «Любмакс» предлагает Вашему вниманию польское яблоко Mutsu. Данный сорт отличается необычайно плотной мякотью, ароматом, сочным, приятным кисло-сладким вкусом. Идеально подходит для выпечки, приготовления десертов и других блюд.



LEIS GmbH

Чебуреки «Katjuscha» со свиной- Попробуйте наши чебуреки со свиной – хрустящие снаружи и сочные внутри! Всегда свежие и готовые к употреблению – просто разогрейте и наслаждайтесь настоящим вкусом. Замороженные, но такие аппетитные, как будто только что с пылу с жару!



PPH LUBMAX (POLEN)

Еще одной новинкой сезона является польское яблоко Lobo - десертное, нежное, сочное, с легким ароматом, кисло-сладкое. Благодаря своему товарному виду, вкусовым качествам и способности к длительному хранению, данный сорт пользуется большим спросом у наших покупателей, Любмакс рекомендует!



LEIS GmbH

Манты «Katjuscha» со свиной- Откройте для себя вкус наших особых мант с сочной свиной! Замороженные, чтобы сохранить свежесть и насыщенный вкус, они готовы удивить вас традиционным рецептом. Быстро, удобно, невероятно вкусно – идеальный выбор для вашего стола!




PPH LUBMAX (POLEN)

Уважаемые клиенты! Фирма «Любмакс» предлагает Вашему вниманию сливу President, которая может похвастаться исключительными вкусовыми качествами. Плоды крупные, хорошо транспортируются и хранятся. Данный сорт является очень ценным десертным фруктом, а кроме того превосходно подходит для консервации (приготовления варенья, вин, повидла, пастилы, мармелада и пр.)



LEIS GmbH

Шпроты «BEST RIGA» в масле. Ищете идеальную закуску? Наши шпроты в масле – это истинный вкус традиции. Идеальны как для праздничного стола, так и для повседневных блюд. Наслаждайтесь качеством, проверенным временем!



V. KUZEMA PRODUZENTENZENTRUM

Новое издание: «Стихи и сказки для детей». Иллюстрированный красочными рисунками, сборник объединяет 4 сказки и 37 стихов для детей под твердым переплетом. В книге 61 иллюстрация, 128 страниц, формат 215x300 мм (A4+). Добрые сказки и стихи для детей на русском языке в богато иллюстрированной книге порадуют детей и родителей. Текст выполнен крупным шрифтом, что позволяет самостоятельно прочитать стихотворения детям, которые уже освоили навык чтения.



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.




GAUS IM-& EXPORT

Предлагаем одноразовые перчатки НИТРИЛ - отличаются высокой прочностью, с высокими тактильными характеристиками, эластичностью, гипоаллергенны. 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!



FLEISCH & WURSTWAREN GmbH L.KELLER

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



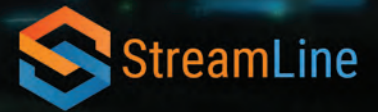
KUMA GROSSHANDEL

Музыкальная кассета – познакомит детей с алфавитом и основными цветами, научит счету и многому другому с помощью веселых 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. Наряду с другими товарами, можно заказать на сайте компании – kumagrosshandel.de

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 ANTEIL SIND.

www.dabeere.io

DaBeerε



SPRAY THE FLAVOR





DOVGAN GmbH

Dovgan Junior маршмеллоу торт станет настоящим хитом на любом детском празднике. Этот невероятно нежный бисквитный торт со вкусом жевательной резинки и сочной клубники принесет радость и улыбки в Ваш дом.



OLYMP HANDELS GmbH

представляет вазелин косметический AROMA'Saules (45 мл) трех видов: без добавок, с эфирным маслом лаванды, с эфирным маслом чайного дерева. Вазелин способствует восстановлению гидролипидной защитной манты кожи, предупреждает потерю жидкости, устраняет шелушение и трещины..



DOVGAN GmbH

Подарите детям настоящую сказку с разноцветным радужным тортом **Dovgan Junior!** Это лакомство из красочного бисквита со сливочно-сметанным кремом превратит любой детский праздник в волшебное событие.



OLYMP HANDELS GmbH

представляет густое мыло для бани MODUM КЛАССИКА (500 г) четырех видов: «Хвойное» с эфирным маслом пихты, экстрактами еловой хвои, можжевельника и кедровой живицы, «Чёрное» с чёрным берёзовым грибом чага и сбором трав, «Детярное» и «Облепиха».



DOVGAN GmbH

Откройте для себя восхитительный вкус высококачественного зернистого творога **Dovgan Family** жирностью 20%. Этот полезный для людей всех возрастов продукт производится в удобной упаковке XXL 350g.



OLYMP HANDELS GmbH

представляет жидкое хозяйственное мыло Traditional (72%, 1 л), салфетки Ultra Fresh (по 20 листов): для чистки приборной панели автомобиля, для чистки мебели и деревянных поверхностей, для очистки кухонных поверхностей, влажные салфетки для уборки ванной комнаты.



DOVGAN GmbH

Попробуйте легендарный плавленый сырок **Jantar** марки **Dovgan Family!** Классический бутербродный сыр идеально подходит для приготовления соусов, жюльенов, запеканок и многих других блюд.



OLYMP HANDELS GmbH

представляет решетки для гриля из нержавеющей стали: прямоугольную с деревянной ручкой (46 x 26 x 60 см) и круглую с деревянной ручкой (32 x 60 см).



DOVGAN GmbH

Филе малосоленной сельди Dovgan в рапсовом масле – это отличный выбор для тех, кто ценит вкус и качество. Добавление укропа придает этому деликатесу особую пикантность и аромат.



OLYMP HANDELS GmbH

представляет тройные иконы-складни «Воскресенье Христово» с двойным тиснением 12 x 20 см и 18 x 24 см.



DOVGAN GmbH

Килька Dovgan в собственном соку изготавливается по особой рецептуре с использованием натуральных пряностей и отлично подходит для приготовления аппетитных бутербродов и закусок, которые обязательно понравятся Вам и Вашим близким.



OLYMP HANDELS GmbH

представляет массажный коврик «Апликатор Кузнецова №56» (200 x 320 мм, количество модулей 56 шт.). Апликатор Кузнецова стимулирует биологически активные точки, уменьшает боль, улучшает работу внутренних органов.

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

kartina.tv



РАЗМЕСТИ РЕКЛАМУ НА KARTINA.TV

✓ ЭФИРНАЯ РЕКЛАМА
на рейтинговых
телеканалах

✓ ВИДЕО БАННЕР
с анимацией и гибким
управлением показами

✓ СТАТИЧНЫЙ БАННЕР
донесет информацию
о вас за 10 секунд

Отдел рекламы:

+49 611 88096 241

reklama@kartina.tv



Сканируй
QR-код,
чтобы узнать
подробнее

БОЛЬШЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ТОРГОВЛИ

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

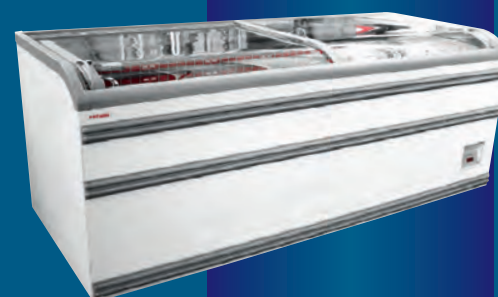
- ✓ ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- ✓ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЯСНЫХ ОТДЕЛОВ
- ✓ ПОЛКИ И ВСПОМОГАТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОДАЖ

Низкие цены!

ПРЕДЛАГАЕМ:

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

Гарантийное и дальнейшее обслуживание



Опыт работы
более 25 лет



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

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



Lebensmittel und Getränke

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

Dovgan GmbH
 Эксклюзивный поставщик брендовых продуктов от ведущих производителей России, Польши, Румынии и стран Адрии, включая свежие и замороженные продукты.
 (36) Zinkhüttenweg 6, D-22113 Hamburg
 ☎ +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 бренда «Царь Пап». Произведено и розлито в Армении.
 Alte Wache 27, D-35578 Wetzlar
 ☎ +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 рулетов - домашние семейные рецепты.
 25 Gewerbering 17, D-49681 Garrel
 (34) ☎ +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:
 - exzellente Produktqualität;
 - täglich frisch.
 Meinholz 1, D-29649 Wietendorf
 ☎ +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
 ☎ +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
 ☎ +49(0)531-23769-0
 (34) Fax: +49(0)531-23769-29
 E-Mail: info@leis-gh.de
 www.leis-24.de

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

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) ☎ +48 500 469 666
 E-Mail: info.lubmax@gmail.com
 www.lubmax.eu

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

VINEX Weingrosshandel
 Высококачественные вина, водка, настойки, ликеры, дивины, игристые вина от лучших производителей России, Беларуси и Молдавии.
 Dorfstr.13, D-30519 Hannover
 ☎ +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 Ikriannikova
 Свежий русский осетр и белуга, деликатесы: балык из осетра, классическое филе осетра холодного и горячего копчения. Черная икра.
 19 Abdijstraat 191, 2020 Antwerpen, BELGIE
 ☎ +32 32481683
 (32) Mobil: +32 486299077
 www.msexpress.be

САНТА БРЕМОП
 11 Представительство в Германии:
 21 **PET-FISCH GmbH**
 Am Lunedeich 76, D-27572 Bremerhaven
 (32) ☎ +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 сушеной рыбы. Поставка продукции по Германии и Европе. Собственная, хорошо налаженная логистика - юг Германии.
 Robert-Bosch-Str. 8, D-88450 Berkheim
 ☎ +49(0)8395-933689
 Fax: +49(0)8395-7954
 E-Mail: info@schultheiss-fisch.eu
 www.schultheiss-fisch.eu

Galanterie, Haushaltswaren
ANRO Trade GmbH
 Торговый дом «АНРО» предлагает клеенку в рулонах, а так же готовые скатерти. Быстрая доставка. В наличии более 150 дизайнов.
 Industriestr. 10, D-75443 Otisheim
 ☎ +49(0)7232-73698-88
 Fax: +49(0)7232-73698-89
 www.wachstuch-grosshandel.de

GAUS Im-&Export GmbH
 Одноразовые перчатки NITRIL (S,M,L,XL). Для использования в магазине и для свободных продаж.
 (34) Schürten 4, D-59302 Oelde
 ☎ +49(0)2522-59 65 34
 Mobil: +49(0)176-10303186
 E-Mail: v.gaus@gmx.net

Olymp Handels GmbH
 Оптовые поставки. Доставка по Германии и Европе.
 9 Auf der Höhe 24, D-47059 Duisburg
 ☎ +49(0)203-9355333
 (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
 ☎ +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
 ☎ +49(0)203-9355333
 (36) Fax: +49(0)203-9331736
 E-Mail: info@olymp48.de
 www.olymp48.de

Kassenzone, Impulsartikel
 «Kuma»
 Товар для прикассовой зоны: сладости, жев. резинки и леденцы, игрушки и мн. др. Возможна поставка прикассового оборудования: стеллажи и стойки для мелкогабаритных товаров.
 Waldenstr. 2, D-99084 Erfurt
 (34) ☎ +49(0)361-5616674
 Mobil: +49(0)176-23321268
 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
 ☎ +49(0)203-9355333
 (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 Loev 22, D-42489 Wulfrath
 ☎ +49(0)2058-1799862
 WhatsApp: +49(0)163 6411541
 E-Mail: webshop@auditor585.de
 www.auditor585.de

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

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

Zeitungen und Zeitschriften
A. Jochim Vela Verlag
 Журнал для предпринимателей **Торговый центр** **ИнтерБизнес**. Торговая платформа **Wostorg.de** бесплатная газета для русских магазинов:
Кругозор с приложением **Мой здоровье**.
 8 Burghäuser Str. 15, D-84503 Altötting
 ☎ +49(0)8671-92985-70
 Fax: +49(0)8671-92985-71
 E-Mail: info@vela-verlag.de
 www.optovik24.de | www.promarket.plus

Ladeneinrichtungen, Zubehör
EXTRA Markt Witalij Mass
 Мы предлагаем Вашему магазину кассовое оборудование "под ключ"; + программное обеспечение; + техническая поддержка; + широкий выбор платежных терминалов. 19 лет опыта, более 5000 установок в 12 странах. Все из одних рук!
 Приглашаем к сотрудничеству организации и частные лица.
 22 Am Ring 1, D-74722 Buchen
 -23 ☎ +49(0)6281-563 99 93
 Mobil: +49(0)173-803 20 74
 E-Mail: extra.kassen@gmail.com

SCHAPFL IT Scannerkassen GmbH
 Предлагаем кассовые аппараты со сканером, видеонаблюдение. Все из одних рук - аппаратное обеспечение, программное обеспечение, техническое обслуживание. Комплексный пакет также и для филиалов!
 26 Ittlinger Str. 86, D-94315 Straubing
 -27 ☎ +49(0)9421-962130
 E-Mail: info@schapfl.de
 www.schapfl.de

Werbeagenturen
Logos-Werbeagentur
 Разработка фирменного стиля: полиграфия, этикетки, иллюстрации, фотостудия. Дизайн и верстка периодических изданий: газеты, журналы, каталоги.
 19 Karlsbader Str. 12, D-40625 Düsseldorf
 ☎ +49(0)211-24955-11
 Fax: +49(0)211-24955-13
 E-Mail: kw@logos-werbung.de
 www.logos-werbeagentur.de

RS Productions
 Видеореклама, которая работает!
 Профессиональное производство и размещение. Создание рекламных роликов любой сложности. Примеры работ на сайте: www.werbespot2.us.de
 Размещение видеорекламы на русскоязычном ТВ Германии и в интернете.
 ☎ +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
 Письки в страны СНГ приглашаем к сотрудничеству магазины. Курьерская почта, транспортировка грузов, пассажирские перевозки.
 41 Max-Planck-Str. 10, D-64572 Büttelborn
 ☎ +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 страны СНГ, безлимитные звонки по Германии.
 44 Kunz-Buntschuh-Str. 13, D-14193 Berlin
 ☎ +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 Китая. Семейный отдых. Санаторно-курортное лечение. Приглашаем к сотрудничеству русские магазины.
 19 Auf der Höhe 24, D-47059 Duisburg
 ☎ +49(0)30-31868-11
 +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 Burghäuser Str. 15, D-84503 Altötting
 ☎ +49(0)8671-92985-70
 Fax: +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,- €***

* zzgl. MwSt | плюс 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

ПОСЫЛКИ В СТРАНЫ СНГ

**ДОСТАВКА
НА ДОМ**



Фото получателя

BPD 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



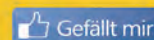
Ценные письма и
документы в
Россию и Украину
не принимаются



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

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



Вкус, который невозможно забыть!



QUALITY FOOD PARTNER

Маринованные огурчики и черри томаты от „Leis“ - хрустящие, сочные, с неповторимым ароматом. Природное наслаждение в каждом кусочке!



SIBERIAGROUP



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



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



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



MADE IN GERMANY

OHNE
KONSERVIERUNGSSTOFFE
GESCHMACKSVERSTÄRKER

www.alexander-tk.de



Pelmeni Firmennie „Sibiryashki“
Фирменные
сибиряшки

Tiefgefrorene Teigtaschen mit Fleischfüllung
Dumplings with meat filling, frozen

• 900 g

Pelmeni
Тельмени

Tiefgefrorene Teigtaschen
mit Fleischfüllung

Dumplings with meat filling, frozen

• 900 g

DE
RP 25001
EG

@pelmeni.alexander



ALEXANDERTK e. K. · Wormser Str. 124 A,
67227 Frankenthal · Deutschland · Tel.: +49 (0) 62 33 / 376 90 · Fax: +49 (0) 62 33 / 376 911

Пополнение счёта с Lebara Cash Cards

SIMka®

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 твоём языке

10 евро баланс на счёту

Powered by



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 Cophthall 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.