

#АФАНАСИЙ – ЭТО МЫ!

**НЕ ГОВОРИТЬ,
А ДЕЛАТЬ!**

**ДО
ГЕЛЬ
НЫЙ**

**ЛУЧШИЙ
МЕНЕДЖЕР
ПИВОПРОИЗВОДСТВА**

DO[DU:] АНГЛ. - ДЕЛАТЬ

заместитель
начальника
пивопроизводства

Василию удалось освоить тонкое искусство управления и организации работы подчинённых.

Однажды Генри Форда спросили, какой навык менеджера он считает самым дорогим. В ответ автомобильный король пообещал заплатить любую цену тому, кто сможет хорошо общаться с сотрудниками. Со времен Генри Форда проблематика менеджмента осталась прежней — как обращаться с людьми?



Василий как руководитель сохраняет здоровую атмосферу в коллективе независимо от трудностей, которые есть в любом деле. Причём делает это органично, не ожидая награды. До последнего он не знал, что победит в этом замысловатом конкурсе – «лучший менеджер производственного направления». Самым честным критерием определения победителя был и остаётся результат сотрудников, основанный на ответственном и чутком отношении руководителя.



Истинное ремесло управленца – сделать так, чтобы сотрудники не слепо слушались и выполняли или боялись лишней раз обратиться к начальнику, а проявляли себя, чувствовали нужность и ощущение, что находятся на своём месте, благодаря гармоничной рабочей атмосфере.



Настройте команду на слаженную работу с душой и это даст прекрасные плоды: лёгкость во взаимодействии команды и осязаемое материальное поощрение от руководства холдинга за ваш вклад в общее дело.

Помните, что только человек с сильным, ясным, гибким умом в сочетании с добрым сердцем, который не боится менять старый порядок вещей, может быть успешен и в глазах подчинённых и продуктивен в результатах труда.

– Почему вы считаете своего руководителя лучшим?

– А кто кроме него ?!



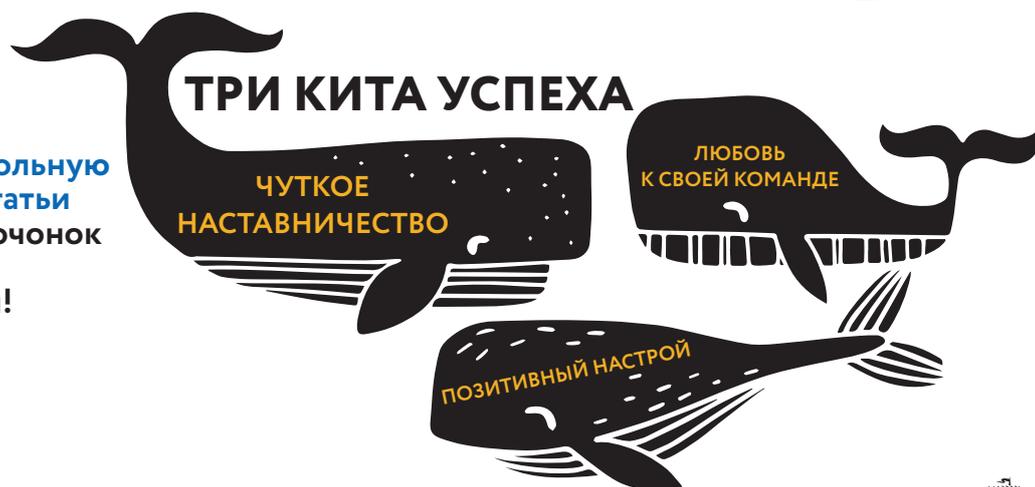
Александр Козуля /// мастер варочного цеха

КОНКУРС!

Угадайте, за какую футбольную команду болеет герой статьи и получите* призовой бочонок «Ниппеля», сваренный Василием Васильевичем!

Ответы присылайте на почту pr@afanasy.ru

*Выигрывает каждый 10-й правильный ответ.



МАЛЫЕ ЦЕХА РЕОРГАНИЗАЦИЯ

Полтора месяца назад произошли изменения в организационной структуре ООО «МАКЛАРИН» (в прошлом «Афанасий»). Мы проводим смелый эксперимент: на замену единовластия пришла меритократия*: все аспекты руководства (кадровая политика, позиционирование, вывод на полки новых продуктов и т.д.) рыбного, молочного, сырного и мясного производств переходят в управление к Ольге Балашовой, Сергею Сухорукову, Ивану Пчелину и Павлу Демирскому.

«Лучший способ удостовериться, что вы живы, — проверить, любите ли вы перемены. Помните, что еда безвкусна, когда вы не голодны; результат без усилий не имеет смысла».

Нассим Талеб, «Антихрупкость»

Мы видим и верим, что «МАКЛАРИН» силён не только руководителями, — значима вся команда целиком, с её возможностями и мощностями.

Теперь от эффективности работы каждого сотрудника цеха зависит больше, чем когда-либо. Это шанс проявиться, показать себя с лучшей стороны.

Хотим обезопасить вас от слухов и наговоров: мы верим и уверены в производстве «МАКЛАРИН», в перспективе роста и разви-

тия малых цехов, в том, что новые руководители сделают производство ещё более стабильным и процветающим.

Призываем всех коллег быть внимательными, помогать «МАКЛАРИНУ» и просто, по-человечески, быть рядом в трудные моменты. Вместе мы сила. Команда, которой по плечу любые перемены!



**НОВИНКА
УЖЕ В ПРОДАЖЕ!**



«В связи с реорганизацией я воодушевлён, полон новых идей и вижу свою работу очень насыщенной. В планах — улучшение качества продукции, расширение ассортимента, производство сыров дорогого сегмента. Работники цеха настроены лояльно, переживают за судьбу производства и делают всё, что от них зависит. Стремление к общей цели укрепило командный дух. Уверен, цеха «МАКЛАРИН» ждёт процветание, всеобщее признание, доверие потребителей, а одноимённая марка будет ассоциироваться со стабильным качеством и натуральной продукцией».

Павел Демирский (руководитель сырного цеха)



«Мы нацелены на увеличение продаж через розничную торговлю в сетевых магазинах. Это заметно увеличит прибыль цехов и, естественно, положительным образом скажется на увеличении заработной платы нынешних сотрудников. Востребованность продукции повлияет на объёмы выпуска и продажи, а значит потребуются расширить штат малых цехов, и мы создадим новые рабочие места для жителей Твери».

Сергей Сухоруков (руководитель рыбного цеха)



Я присоединяюсь к сказанному коллегами. Наша главная цель — вывести малые цеха на точку безубыточности, а это возможно только при повышении продаж продуктов малых цехов «МАКЛАРИН».

Балашова Ольга (руководитель молочного цеха)

*меритократия — форма правления или администрации, в которой лидеры выбираются и продвигаются в зависимости от их заслуг или способностей. В качестве формы правления, меритократия ищет людей, обладающих лучшими способностями и квалификацией.

«ПРАЙМ МАРКЕТИНГ»: философия, цели и трудности

На этом развороте произойдёт неожиданная встреча с деятельностью и философией службы маркетинга. Познакомьтесь с работой отдела, как выглядят и что транслируют сотрудники, и чего не хватает «Прайму» для полного взаимопонимания с другими службами.

Основной камень преткновения между ВСЕМИ и маркетингом — разобщённость. Маркетинговые действия компаний холдинга отличаются от бренда к бренду, и у каждой фирмы внутренние процессы настроены по-разному. А любая система, сформировавшаяся в течение длительного периода времени, со скрипом поддаётся изменениям и принимает новизну.



Константин Мишинькин, генеральный директор:

Кто мы такие и куда идём?

Хочу начать с не самого лицеприятного: нет лучше специалиста, чем специалист «молодой и голодный», которого ты взрастил. Таким и я был когда-то. Меня взрастил Максим Владиславович. В холдинге моя глав-

ная задача и цель (как любого специалиста маркетинговой индустрии и всего отдела) — сделать так, чтобы мы продавали больше и дороже конкурентов. Подчеркну, что глобально у маркетинга всего 2 задачи:

привлечение новых клиентов и удержание текущих. Другими словами, отдел маркетинга — не отдел продаж, НО маркетинг всегда продажеориентирован.

Чем отличается хороший маркетолог?

Теми сильными качествами, которые есть в каждом нынешнем сотруднике отдела: гибкостью ума, наличием знаний и тягой к получению опыта. Именно опыт позволяет соотносить знания и реальность обходя «грабли» других специалистов. Бесчисленное количество маркетинговых инструментов, прямой и нативной рекламы, инструментов стимулирования сбыта заставляет держать руку на пульсе. Всегда. Хороший маркетолог концентрирует в себе знания из всевозможных индустрий (от психологии и маркетинга до искусства и нейробиологии, ведь крайне важно понимать принципы работы человеческого мозга).



«Другими словами, для маркетолога важно не менее, чем всё».

Есть две сложности, с которыми я сталкиваюсь регулярно: срочные, нечётко поставленные задачи и отказ постановщика оплатить сделанные работы. По первому пункту: я много лет работаю в холдинге и понимаю, что всем нужно срочно, здесь и сейчас, всегда берусь за выполнение и стараюсь относиться ко всем с пониманием. Я бы с радостью делал всё ещё оперативнее, но для этого необходимо, чтобы заказчик понимал, что он хочет видеть в итоге, составлял чёткое ТЗ и прописывал задачу письменно. К этому идём трудно, через сопротивление, но такова специфика работы, и хотелось бы, чтобы заказчики относились с пониманием, а не кидались задачами или отменяли их, не успев толком сформулировать. Так или иначе, я, как и любой другой сотрудник маркетинга, выполняю огромный пласт задач и всегда готов помочь всем смежным службам, дополнив их проекты своими работами. Быть добру!

Игорь Изотов,
ведущий дизайнер холдинга

Самое сложное в моей работе — «человеческий фактор» и его влияние: ежедневное, разноплановое, на протяжении всей моей карьеры в холдинге. Самое энергозатратное и, скажу честно, выводящее из себя — ответ от заказчика «всё не то!» на финальных этапах моей работы, когда почти всё готово и во время выполнения задачи постановщика всё устраивало. Я, как и любой сотрудник маркетинга, стараюсь учесть пожелания всех заказчиков, креаторов и менеджеров продукта, хотя они порой противоречат друг другу, ведь у каждого своё видение вопроса. Часто это приводит к субъективизму в принятии готовой работы. На мой взгляд, очень важно начать с чёткого технического задания и уйти от формата «ну ты сделай, а там посмотрим». Как специалист я вижу, где мои сильные стороны и над чем ещё нужно работать, чтобы стать продуктивнее, результативнее и быстрее добиваться поставленных целей. Считаю так: сложности закаляют специалиста! Не смотря на них, я уверенно и целеустремленно выполняю поставленные задачи и ежедневно самосовершенствуюсь, как и мои любимые коллеги!

Анна Каплан,
PR-менеджер по внутренним коммуникациям

Каждый день я прихожу на работу, включаю компьютер, сверяю статусы по задачам и планирую свой день. Когда в моей работе возникают сложности? Честно сказать, трудно вспомнить, когда они не возникают, ведь каждый день мы с коллегами решаем много интересных и часто нестандартных задач. Включаемся в любой движ: например, организовывали выдачу подарков на день рождения завода или запускали мощную рекламную кампанию на федеральном канале Матч ТВ. Это лишь два примера, которые показывают различный масштаб и род проектов (от локальных внутрикорпоративных до крупных внешних).

Самое важное и одновременно сложное в моей работе — это точная коммуникация. Как и любой сотрудник отдела, я стараюсь сделать работу максимально качественно; для этого много и неустанно общаюсь с сотрудниками смежных отделов (начиная с грузчиков на складе и заканчивая генеральными директорами), а также постоянно держу связь с заказчиками — вдруг появятся новые вводные? Любой проект для меня — это возможность реализовать себя, добиться поставленных целей и задач. Сделать путь «заказчик → результат» и «цель → реализация» максимально коротким, чётким и понятным. Я люблю свою работу, потому что каждый проект в холдинге — это личностный рост, за который я благодарен. За все реализованные на данный момент задачи хочу сказать спасибо своим коллегам, без которых ничего бы не получилось.

Илья Морозов,
менеджер проектов

Дальше интересней!

Моя проблема только одна — «за деньги да». Я вижу, что мои тексты с каждым разом становятся лучше: это не просто «полёт фантазии», а целенаправленный продающий/имиджевый/информационный/мотивирующий материал, подталкивающий к действию или определённым ощущениям. Но многие заказчики просто не знают ни обо мне, ни о ценности моей работы, ни о том, что инфляция растёт, уровень моих компетенций в качестве копирайтера — тоже, а оплаты (даже по минимальным тарифам) задерживаются. Несмотря ни на что, я всегда открыта к задачам, с радостью берусь за фундаментальные долгосрочные проекты и, помимо, текстов обрабатываю множество обратной связи практически по всем направлениям холдинга. Как и все в моём отделе, я всегда открыта к диалогу, помощи и никогда не бросаю обратившихся. Рядом с рабочим местом даже есть специальный стул, где можно излить душу и дать чёткое, понятное ТЗ для потрясающего, вкусного результата.

Кристина Дроздова,
контент-менеджер, копирайтер, человек-обратная связь

Я в отделе маркетинга новичок, работаю меньше месяца. Честно говоря, готовилась, что будет очень трудно: много задач, адаптация в коллективе, да и вообще, прийти в крупный холдинг совсем «зелёной», только после выпуска из университета, психологически непросто. Но потом поняла, что мне повезло: все ребята оказались на одной волне. Они быстро ввели меня в курс дела, рассказали много интересного о холдинге и помогли разобраться со всякими бюрократическими тонкостями. К тому же у меня сразу появилась наставница, Кристина Дроздова, которая всегда помогает с основным направлением работы — текстами: сначала сурово критикует их, а потом заботливо подсказывает, как и что нужно исправить. Оказалось, что опускать руки просто некогда, а при такой поддержке классного коллектива — незачем! В общем, я очень рада старту карьеры в «Прайме» и надеюсь, что буду полезна холдингу как специалист.

Анастасия Филиппова,
лингвист-стажёр

Как команде холдинга прийти к успеху?

Важно понимать, что «Афанасий» — это не отдельно завод, продукты или напитки. «Афанасий» — это, в первую очередь, люди. Люди, которые здесь работают. Развивают этот бренд и идут к одной общей цели. Вместе.

Вместо тысячи слов — один креативный отчёт по менеджерским функциям:



Алексей Ромашёв, заместитель генерального директора ООО «Прайм маркетинг»

Моя работа «и опасна, и трудна». Выпуская любой продукт или реализуя проект, «Прайм» всегда сталкивается с трудностями, спорами, многочисленными «нет» и «но»... Ещё одна боль — вкладывать огромное количество времени в согласования со службами, поиск компромиссов или отстаивание объективного мнения в спорных вопросах. Любая подготовка к мероприятию проверяет нервную систему на прочность, ведь зачастую слышишь в свой адрес нелестное «у нас не получится», огорчающее «мы не успеем», неожиданное «мы забыли», а также проходишь бюрократические «огонь и воду» по части документооборота.

И после всего вышперечисленного, я готова уверенно сказать: моя работа мне нравится! Здесь не заскучаешь — проекты и продукты всегда разноплановые. Успех их реализации или выпуска обеспечивает одно сильное качество как всего отдела (так и моё в частности) — умение гармонично организовать работу с сотрудниками смежных служб. Я всегда иду на встречу, терпеливо и внимательно отношусь к каждому сотруднику, с которым необходимо выполнить задачу.

Прилагая много усилий для организации любого проекта в короткие сроки, я всегда нахожу оптимальное решение, чтобы прийти к результату.

Дарья Иванова,
менеджер по проектам

PRO-БУТИКИ

Про успехи и новый способ привлечения покупателей расскажет Наталья Гнеушева, заместитель директора по процессному управлению и развитию сотрудников.

« В течение четырёх месяцев у нас проводился конкурс для продавцов экобутиков «МакЛарин».

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ПОБЕДЫ:

- ✓ увеличение среднего чека
- ✓ проведение красочной дегустации
- ✓ активность в социальных сетях (публиковать посты и делать репосты о продукции холдинга)

В первый месяц проведения конкурса активности со стороны продавцов почти не было, но мы продолжали их мотивировать и раскачивать.

Во втором месяце уже 5 продавцов получили премию по результатам выполнения всех критериев. Наконец подключились остальные сотрудники, увидев, что активность вознаграждается. Таким образом, в третий месяц премии выплатили уже 23 продавцам.

Также мы ввели наставничество, чтобы доносить до всех продавцов (а те, в свою очередь, рассказывали покупателям) культуру приготовления и эстетику употребления нашей продукции.

Наставник — это профессионал, который передаёт свои знания, умения и практический опыт приготовления продукции другим продавцам и подсказывает, что и как нужно сделать. Мотивация наставников — не только дополнительная оплата труда; их главная задача — сделать случайного клиента постоянным покупателем «здесь и сейчас», а продавцов — адептами нашей продукции. Кстати, красиво оформленные дегустации показали сотрудникам, что эстетика подачи влияет на продажи:



средний чек покупателя вырос, их процент увеличился и продавцы стали самостоятельно проявлять инициативу и круто оформлять дегустации.

У нас два наставника: София и Елизавета Петровы.

Что делают наставники:

- выбирают основной ингредиент будущего кулинарного шедевра — это всегда продукт, который производят малые цеха холдинга;
- находят интересный рецепт приготовления;
- продумывают презентацию и выкладку — как будет выглядеть готовое блюдо для покупателей бутика;
- самостоятельно находят

дополнительную информацию о продукте/блуде в интернете, чтобы подготовить «вкусный» рассказ о нём;

- во время мастер-классов наставники рассказывают коллегам и посетителям, как и что можно приготовить из наших продуктов.

Затем наставник организует дегустацию приготовленного блюда для покупателей. Это не только укрепляет доверие к бренду, позиционирование продукции как всегда свежей и натуральной, но и увеличивает продажи. Активность со стороны наставников и покупателей мотивирует продавцов изучать больше информации для проведения подобных презентаций другой продукции холдинга.



Успехи интернет-магазина и службы дистанционных продаж:

рост выручки и выход на маркетплейсы («Самокат», Wildberries, Ozon).

С каждым годом доля интернет-продаж в России растёт. Мы не отстаем и каждый месяц наращиваем обороты. Служба дистанционных продаж смело приняла новый вызов, и мы уже фиксируем первые успехи.

Отдел под руководством Эдгараса Петроваса каждый месяц увеличивает объемы продаж и приносит прибыль холдингу. В наших магазинах на Ozon и Wildberries уже более 15 SKU безалкогольной пивной продукции, а в июле мы сделали первую отгрузку на маркетплейс «Самокат». Мы узнали у менеджера интернет-площадок, Евгения Краснолуцкого, как ведётся работа по этому направлению. Он отметил, что ему комфортно работать под руководством Эдгараса, который помогает решать большинство вопросов и найти правильный путь развития направления. Именно благодаря этому удалось наладить бизнес-процессы и масштабировать продажи на маркетплейсах.

У сотрудников службы дистанционных продаж есть еще один важный проект — интернет-магазин «МакЛарин» (maclarin.ru).

Мы спросили специалиста отдела маркетинга, Илью Морозова, как он помогает развитию продаж на этой площадке: «Сейчас проводим рекламную кампанию в интернете, направленную на поднятие имиджа и узнаваемости бренда



«МакЛарин». Каждый месяц мы фиксируем увеличение посетителей сайта, которые собирают продуктовые корзины и оформляют заказы. Благодаря своевременным правкам и доверию со стороны Эдгараса работе отдела маркетинга, каждую неделю я перенастраиваю и улучшаю рекламную кампанию. Также мы с коллегами разрабатываем полноценный раздел, где представим удобный каталог с фермерскими продуктами, сертификаты и информацию о фермерах, с которыми сотрудничает холдинг. Таким образом на сайте maclarin.ru появится уникальная для Твери интернет-площадка, где покупатели найдут 100% натуральные фермерские продукты».

В заключение хочется поблагодарить всех наших клиентов за их доверие и поддержку. Мы продолжаем работать над улучшением интернет-магазина «МакЛарин» и представленностью на маркетплейсах.

МАКЛАРИН
ИНТЕРНЕТ-БУТИК

ЗАКАЗЫВАЙТЕ
ФЕРМЕРСКИЕ
ПРОДУКТЫ
С ДОСТАВКОЙ
НА ДОМ НА САЙТЕ
MACLARIN.RU

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА ОТ 1000 РУБ.