

#АФАНАСИЙ – ЭТО МЫ!

НИППЕЛЬ БРОДИЛ БРОДИЛ... И ДОБРОДИЛ!

Мы раскручивали Nippel около года: расставлялись, осваивали рынки продаж, транслировали аудитории инновацию и ценность этого продукта, запускали рекламные кампании. И вот долгожданный день настал: Nippel «добродил» до максимума возможностей линии розлива. Причём настолько, что появилась задача выровнять спрос и предложение.

Приняли два решения. Первое – краткосрочное: повесить цены и тем самым сдержать спрос. Так мы сохраним выручку и объёмы производства. Второе – долгосрочное: увеличить мощности линий розлива, так как продукт очень перспективный.



Дмитрий Викторович Смирнов

обещания и планы от лица исполнительного
директора «Частной пивоварни «Афанасий»
— компании-локомотива холдинга

Выведем на рынок новый самостоятельный продукт

«Суши дрожжи!» – так будет звучать девиз на ближайшее время для производства, ПЭС и отдела технического развития.

С чего бы вдруг? Варили бы пиво.

Проведённые маркетинговые и экономические исследования ясно дали понять: дрожжи – самостоятельный, интересный для фармацевтики, БАДов и многих сфер пищевой промышленности продукт. Мы сделаем упор на производство комбикормов из пивной дробины и дрожжей, где дрожжи выступят элементом, который наполнит наши натуральные корма белком необходимым для укрепления костей животных.

Автоматизируем контроль качества

Чтобы пиво лилось одинаково качественное, бутылки наполнялись с ювелирной точностью, а ошибки человеческого фактора были минимизированы, – мы приняли решение о модернизации линий розлива.

Технические подробности для любопытных: установим дополнительные поточные анализаторы на первую линию и на выход с комплекса ЦКТ. Таким образом, сможем в режиме онлайн контролировать поток продукции при ведении технологической операции. Также, чтобы обеспечить одинаково стабильное качество продукции в бугеле с ПЭТ-1 и ПЭТ-2, решили установить поточный пастеризатор на ПЭТ-2.

Продолжение следует... (в новых выпусках корпоративной газеты)

Прибавим мощности низкому ценовому сегменту

Глобальная стратегическая задача для пивоварни – увеличить количество варок пива и кваса. Особое внимание – низкому ценовому сегменту. Сейчас он ощутимо вытесняет премиальный, так как бюджетные напитки максимально востребованы торговыми каналами и их покупателями. Чтобы сохранить крупных заказчиков (дистрибьюторов и торговые сети), придумываем способы, как увеличить объём и количество варок.

Участливый сервис – лояльность клиентов

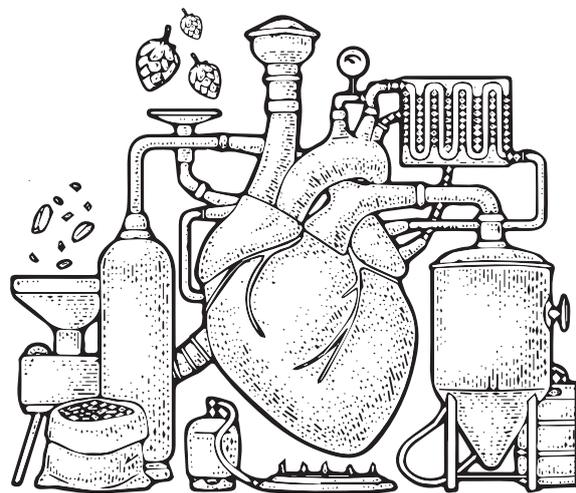
Выбирают тех поставщиков, которые оперативно реагируют на любые ситуации.

Мы возвращаем сотрудников, которые не боятся ответственности, и показываем, как можно заработать. Например, водителям-экспедиторам разработали дополнительную мотивацию: пройти обучение, овладеть необходимым инструментом и, как результат, обеспечить торговым точкам элементарный сервис (привезти баллон и помочь продавцу подсоединить кегу или настроить редуктор).



Смирнов Дмитрий Викторович

Исполнительный директор
ООО «Частная пивоварня «Афанасий»

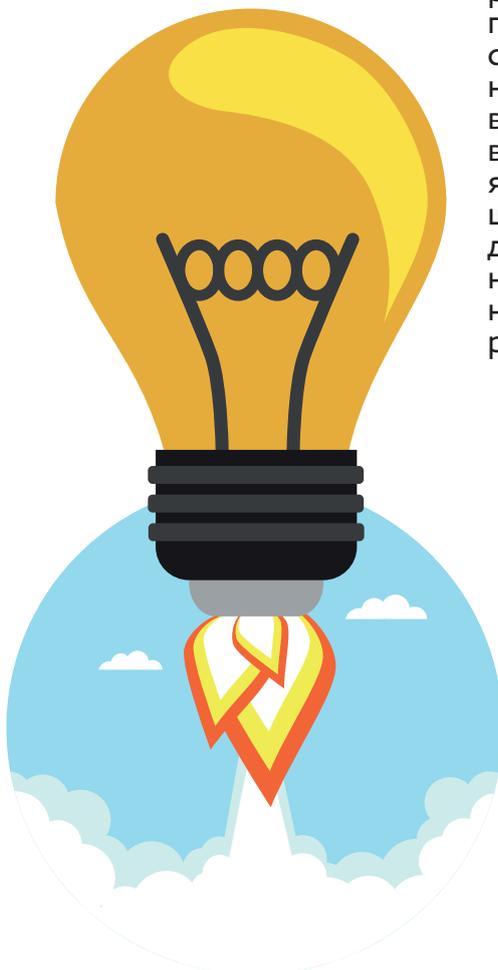


Придумал. Реализовал. Систематизировал.

Наш коллега, Алексей Тикан, руководитель склада СГП, столкнулся с нелёгкой задачей: найти каналы, с помощью которых получится трудоустроить грузчиков на склад готовой продукции. Работа тяжёлая, лодыри подведут или просто-напросто не придут, что вдвойне усложняет поиск. Алексей не отчаялся и взял инициативу в свои руки. Не просто нашёл сотрудников себе и закрыл потребность в рабочих руках, но и обучил других коллег, как точно и быстро найти необходимых сотрудников.

Что сделал на пути к успеху?

Во-первых, воспринял трудность не как препятствие, а как задачу. Мозг сразу начинает мыслить в нужном направлении — искать решение, а не виноватых.



Хватит слов! Лучше один раз увидеть и вдохновиться: прямо сейчас переходите по QR-коду и смотрите реальную историю успеха человека, который не побоялся взять ответственность, проявил инициативу и был щедро вознаграждён холдингом за рац. предложение! Не будем таить цифры: награда составила 50 000 рублей.



Сканируй QR
и узнай больше!

P.S. ХОТИТЕ ТАКЖЕ И ДАЖЕ БОЛЬШЕ? ЭТО НЕТРУДНО!

Напоминаем, за какую проактивность можно получить премию:

- за рационализаторские предложения
- за экономию затрат холдинга и/или привлечение денежных средств (гранты, субсидии)
- за привлечение сотрудников и наставничество
- а также 10% от суммы полученной в результате улучшения бизнес-процессов экономии и/или от поступивших на счет денежных средств

Дерзайте, развивайтесь и помните:

«Способность концентрироваться на работе и эффективно использовать время – это всё, или почти всё, чтобы добиться успеха в бизнесе», – Ли Якокка.



Забег.РФ: Ярко. Красиво. Корпоративно.

Круто быть частью не просто коллектива, а настоящей дружной команды, которая участвует в самых различных авантюрах!

позитивом. Столь же душевной команды поддержки не было ни у кого!

Мы гордимся своей командой и каждым из 19 её представителей, которые не боятся трудностей и бегут к победам! Например, наш коллега, Роман Гудочкин, пробежал самую длинную дистанцию – 21 км и занял 3-е место в своей возрастной категории. А Василий Царёв – 1 место на дистанции 5 км в своей возрастной категории.

Гордимся всеми, кто принял участие в забеге и громко скандировал на трибунах! Вместе мы сила.



#афанасийдружнаякоманда – организовали эффектную пениую церемонию для победителей дистанции 10 км, классную фотозону с пьедесталом для зрителей и подарки для самых быстрых, а остальные активные сотрудники громко поддерживали своих коллег, участвовали в забеге, другие заряжая их энергией и

ТРИ СЛАГАЕМЫХ ВЕРЫ, РЕШИТЕЛЬНОСТИ И ОТВАГИ

Как поверить в успех, зажечь сердца коллег, взяться за дело и получить первые плоды.

Наверняка вы заметили всесторонние изменения в бутиках: больше качественных экологичных продуктов, невероятно сочные фрукты и овощи, мастер-классы, где можно узнать всё о продуктах и как их идеально приготовить, еженедельные молочные, рыбные, мясные и сырные дегустации, а также

доброжелательность и позитив, которым делятся продавцы-консультанты? Все эти перемены произошли благодаря смелому и сердечному руководству Евгении Митрофановой – нынешнего генерального директора сети бутиков «МакЛарин».

Я всегда хотела большего от себя

Но меня часто останавливал страх, что имею недостаточно знаний и компетенций. Поэтому останавливалась, углубляла знания и проваливалась в суть процессов.

2 года передышки и работы над собой дали понять: если не буду пробовать, никогда не достигну целей и на самом деле все ошибки, которые я могу допустить, — это опыт, результаты и мотивация подниматься, делать выводы и двигаться вперёд.



«В зоне непредсказуемости ошибок нет — есть поиск возможностей, идей. Пытаться избежать ошибок — вот самая большая ошибка. Это отказ от получения опыта, от обучения, от проживания себя и своей жизни во всей её полноте. Стань чемпионом по ошибкам. Важно только то, что ты сделаешь потом, куда двинешься дальше. Извлёк урок, повысил ставки, сделал следующий шаг — это путь предпринимателя», — (Игорь Рыбаков, российский предприниматель, совладелец корпорации «Технониколь» и сооснователь Рыбаков Фонд).

Я верю в результат и достижимость целей

Если я не буду верить, моя команда не последует за мной.

Иногда я очень устаю от многозадачности, но признание своего бессилия для меня — шаг дальше, вперёд, к цели.

Я стремлюсь к общему результату — прибыльной сети бутиков, — благодаря которой получит прибыль вся команда и на одной площадке объединятся фермерские продукты, кулинария, «Афанасий» и ЧПА. Стоить такие продукты будут не дёшево, всё-таки качество не «Пятерочки» и тому подобным сетям. Наше самое главное преимущество и отражение философии — то, что покупатели смогут питаться вкусно, натуральными продуктами, а разнообразный ассортимент здоровой кулинарии экономит время и нервы, когда покупатель задумается «а чем сегодня поужинать?».

«Что я бы ни делал, я обязательно в это верю. Потому что невозможно зарядить никого, если ты в это не веришь. ... Осталось только всех соединить и радоваться» — Максим Ларин, круглый стол с фермерами 16.06.2023.

Командная игра и поощрение за промежуточные результаты

Конечно, в новом направлении помогает и личное отношение к происходящему, и опыт, и интуиция, и книги, и моё личное участие в становлении практически всех процессов и, конечно, помощь и рекомендации со стороны опытных руководителей.

Большинство вопросов решаем командой, устраиваем мозговые штурмы, делим крупные задачи на более мелкие, порой меняем тактику по несколько раз. Не спорю, подобные качели выматывают, иногда раздражают, но благодаря такому подходу, мы можем получить оптимальный результат.

Ещё поняла один важный факт: нужно чаще подводить итоги и хвалить свою команду за промежуточные результаты.

«K-KUDOS (ПОХВАЛА)

Люди нуждаются в благодарности и положительной оценке своего вклада в общее дело. Большинство людей считают, что основная задача лидера — поправлять и критиковать, однако истинный лидер восхищается работой других людей, уважает качественный труд и чтит мастерство», — Робин Шарма, «Лидер без титула».

«Работаем по-прежнему много, но теперь атмосфера в отделе более лёгкая, непринуждённая. С новым руководителем быстро нашли общий язык. Евгения всегда поможет: и в решении проблем, и взаимодействовать со смежными службами и ускорить процесс, если где-то сложность, задержка. Её отличное качество, как руководителя, что Евгения готова общаться и разговаривать, всегда выслушает идеи и предложения. Это ценно, когда можно высказаться.»

Юлия Губерниева (менеджер по сопровождению продаж)

«В общем видно, что руководитель старается, заряжена на развитие. Этим вдохновляет и нас.»

Олеся Белова (бренд-менеджер сети бутиков)

«Самое главное — что всё работает, все процессы налажены. Все заказы берут и учитывают пожелания, слышат нас. По наполняемости полок стало в разы стабильнее, а поэтому хочется и есть ЧТО предложить и продать покупателю. Всю зиму прожили с практически пустыми полками, так что есть, с чем сравнить. Очень приятно работать, в целом, настроение хорошее.

Посмотрим зарплатную мотивацию и будет полная картина.»

Виктория Степанова (продавец-консультант бутика «МакЛарин»)

Много интересного группе Экобутиков «МакЛарин»:



Нет ничего невозможного. Учиться и прокачивать мозг никогда не поздно.

«Нереализованный потенциал оборачивается мучением» — гласит цитата из книги «Лидер без титула». Самая яркая и насыщенная жизнь у того, кто не боится расширять зону комфорта. Это касается и профессиональной деятельности.

Данная статья о силе духа, мотивации развиваться, используя ресурсы и возможности «Афанасия». О том, как благодаря внутренней силе, взять ответственность, нырнуть в новое и получить колоссальное удовлетворение от работы на понятном примере Татьяны Грязновой — заведующей архивом.

«Расскажу немного о себе. Недавно я работала только с документами. У меня был комфортный рабочий ритм + хорошая зарплата. Но всегда хотелось попробовать себя в новом, несвойственном для меня деле с пользой для



холдинга.

Я всегда любила технику, всё детство проводила с отцом в гараже, где он чинил наш старенький «Москвич». Когда мне передали рекламный склад, который находится на территории работы погрузчиков, я буквально влюбилась в эту манёвренную, легкую и нежную на первый взгляд машину — электропогрузчик. И вот меня осенило: почему бы не пуститься в авантюру?

Попробовала и не разочаровалась: поняла, что это моё с

первого нажатия на педаль! Благодаря содействию начальника СГП Алексея Тикана, я тут же пошла обучаться на категории В и С. Что важно и невероятно приятно — все расходы по обучению холдинг взял на себя.

Учёба давалась нелегко, особенно практика, но с поддержкой руководства склада и учителя, Андрианова Вадима (который передал и до сих пор передает свой огромный опыт в работе на складе) старт в новой профессии был успешным.

Нюансов в работе очень много. Конечно, злуюсь, что не всё получается, злуюсь, что моя скорость работы отличается от скорости других ребят. Но я очень упрямая, просто нужна практика. Это новый опыт. **Дальше — больше.**

С такой поддержкой и действительно дружной командой «Афанасия» всё невозможное — возможно.

#СПАСИБОАФАНАСИЙ



Саморазвитие и упорство: нестандартным путём к успеху в подборе персонала.

Автор книги «Лидер без титула», Робин Шарма, называет лидерами тех, кто берёт на себя полную ответственность за свои действия. Если такой человек работает с клиентами, ему недостаточно просто сделать свою работу — выполнить заказ, отремонтировать ноутбук или пошить костюм. Он всегда ставит себя на место клиента и задумывается, что ещё он мог бы изменить и доработать.

«Деньги, влияние и должность – ничто по сравнению с умом, принципиальностью, энергичностью и настойчивостью»

Столь же чутко к своей работе относится Наталья Иванова — руководитель отдела по подбору и адаптации персонала. В 2023 началось возрождение и изменение подхода в отделе подбора и адаптации персонала. Сложностей было море: развивать корпоративную культуру, актуализировать и

доносить ценности холдинга и, естественно, заниматься подбором исключительно заинтересованных людей. Если говорим о рынке труда Тверской области, то каждая HR-конференция в городе начинается с причин и последствий «кадрового голода». Что делать при таких вводных?

Рост возможен лишь тогда, когда львиная доля сотрудников вовлечены и относятся к своему делу с горящими глазами и сердцем.

Что привело Наталью к успеху на позиции менеджера по подбору за короткие сроки?

В первую очередь три качества личности, созвучные с ценностями всего холдинга: небезразличие, вовлечённость и внимательность.

В одиночку с подбором, разумеется, не справиться. Следующая задачка: где найти помощников? Сотрудников, близких по характеру и ответственному отношению + профессионалов? Ведь у нас штаны просиживать не получится — ничего за это не получишь, нужно постараться и ЗАРАБОТАТЬ. Тактика



прежняя: включить голову и действовать. Найти нестандартное решение. И вот Наталья уже беседует менеджеров, найденных очень неординарным путём: через курс «Управленец» Натальи Токарской (справка: HR-эксперта, которая за всего за 5



Иванова Наталья Викторовна

Руководитель отдела по подбору и адаптации персонала

Помнить: нет нерешаемых проблем — есть задачи, которые никто всерьёз не пытался решать. Включить голову, интуицию и действовать. Как и поступила Наталья.

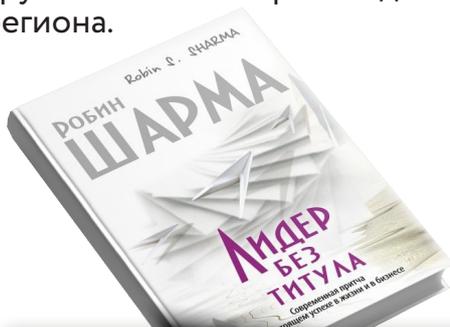
лет выросла из руководителя по рекрутменту в директора по персоналу в Banque Accord в России (AUCHAN group). Рекрутеров нашли. Дерзаем!

Благодаря сердечному отношению к работе, один из подчинённых Натальи был в полном восторге: ему предложили сотрудничество с компанией, которая производит любимую продукцию и руководство внимательно-го начальника!

Вот такая удача может подкрасться, если отнестись к решению задачи креативно и с огромным желанием достичь цели.

Интуиция, подтверждённая опытом, — безусловное преимущество профессионала.

Это ещё не всё! Благодаря находчивости и профессиональной смекалке Натальи, мы настроили нестандартный канал подбора молодых, талантливых и перспективных специалистов различных направлений — с помощью Центра карьеры ТвГУ. Основная цель организации — трудоустроить выпускников ВУЗа. Фишка — научить выпускников писать вкусные и «продающие» резюме. Проверить успехи решили конкурсом. Наталью пригласили для судейства в качестве HR-специалиста крупнейшего работодателя региона.



КНИГА ОБЯЗАТЕЛЬНА К ПРОЧТЕНИЮ!

Цель отдела по управлению, подбору и адаптации персонала на ближайшее время: модернизировать как саму реализацию корпоративной культуры, так и отношение сотрудников к ней; создать такой микроклимат в компании, чтобы всем было хорошо. Помогать сотрудникам быть полными сил для продуктивной работы, и время на полноценный, восстанавливающий отдых.

Если у вас есть пожелания по направлению корпоративной культуры — пишите их на почту pr@afanasy.ru. Мы рассмотрим все ваши идеи и предложения, а лучшие — реализуем.

Мыслим стратегически: что дало нам участие в конкурсе?

- налаженный контакт с биржей труда (Центром карьеры), чтобы именно к нам в первую очередь нацеливали молодых и перспективных
- лояльную аудиторию среди студентов, которым напомнили о себе и возможности созидать в нашей команде
- прямую коммуникацию с перспективными студентами по актуальным для нас направлениям обучения
- качественный PR HR-бренда работодателя

«Никому не удастся добиться успеха, о котором он не смел и мечтать, если он не смеет мечтать об успехе»,

— «Лидер без титула»

