

4

ВСТРЕЧАЕМ 2024!
НОВОГОДНИЙ
КОРПОРАТИВ В СТИЛЕ 90-Х



10

НОВОСТИ POSM-
ИНДУСТРИИ



11

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ
И ВНУТРЕННЕЕ ОБУЧЕНИЕ



12

ДЕНЬ СЕМЕЙНОГО
СПОРТА И ЗОЖ



16

ХОББИ
СОТРУДНИКОВ



20

ВЕЧЕРИНКА
В ЛУЧШЕЙ
КЛИЕНТСКОЙ ГРУППЕ



№7

Корпоративный журнал ООО «ЛБК Маркетинг Продакшен»

ЕНТИНГ



**Кондратьев
Юрий Владимирович**

Генеральный директор

Уважаемые коллеги и друзья!

Рады представить вам седьмой выпуск нашего корпоративного журнала TOPLINE. В нем мы собрали материалы о наиболее ярких и запоминающихся событиях из жизни Команды ЛБК в 2023 году.

Мы поделимся с вами важной информацией о наших достижениях на непростом пути к лидерству в POSM-индустрии, о технологических новинках и инновациях, внедренных в компании, а также вспомним многочисленные корпоративные мероприятия, состоявшиеся в 2023 году: полезные тренинги, интересные поездки, праздники, наполненные радостными и теплыми моментами.

Предлагаем вам новыми глазами взглянуть на жизнь нашего коллектива: через личные истории коллег и интервью с первыми лицами компании. Из материалов этого номера вы узнаете еще больше подробностей об уже реализованных проектах, о наших новых клиентах и амбициозных целях на предстоящие годы нашей совместной работы.

В коллективе «ЛБК Маркетинг Про» работают как опытные, так и начинающие специалисты. Свежий номер журнала будет интересен каждому: вы раскроете новые грани нашего общего дела и почерпнете вдохновение для плодотворной работы в 2024 году.

Отнесите журнал домой, прочитайте его вместе с членами вашей семьи, чтобы они больше узнали о том, как и чем живет коллектив, где вы проводите такую большую часть вашей жизни.

Секрет процветания и успешного развития нашей компании — это единство и взаимная поддержка. Вместе мы достигаем высоких вершин, делимся знаниями и опытом, смотрим в будущее с уверенностью и оптимизмом. Без сомнения, мы сможем с успехом преодолеть вызовы нового года, ведь «ЛБК Маркетинг Про» — это не просто компания. Это наш общий дом, где каждый сотрудник является полноправным членом большой и крепкой семьи.

Давайте встретим Новый 2024 год с улыбкой, будем готовы творить и развиваться вместе.

Спасибо каждому из вас, ведь своим трудом все вы вносите свой весомый вклад в создание нашего совместного яркого будущего в «ЛБК Маркетинг Про»!

С наилучшими пожеланиями в 2024 году,
редколлегия журнала «TOPLINE»



Иголина Юлия
Материалы и фото



Бабкова Инга
Текст



Магомедова Милана
Дизайн и верстка

4

ВСТРЕЧАЕМ 2024!
НОВОГОДНИЙ
КОРПОРАТИВ
В СТИЛЕ 90-Х

6

ИНТЕРВЬЮ
С ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМ
ДИРЕКТОРОМ

7

НАШИ НОВЫЕ
КЛИЕНТЫ

10

НОВОСТИ
ПОСМ-
ИНДУСТРИИ

11

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ
СЕССИЯ
И ВНУТРЕННЕЕ
ОБУЧЕНИЕ

12

ДЕНЬ СЕМЕЙНОГО
СПОРТА И ЗОЖ

13

Я ЛЮБЛЮ
СВОЮ РАБОТУ

14

ГЕНДЕРНЫЕ
ПРАЗДНИКИ

15

ВНЕДРЕНИЕ
БЛОКА ТСВ
ПОЛИГРАФИЯ

16

ХОББИ
СОТРУДНИКОВ:

ЖИЗНЬ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО РАБОТА

18

НОВИЧКИ
2023

В ЛБКОМАНДЕ

20

ВЕЧЕРИНКА
В ЛУЧШЕЙ
КЛИЕНТСКОЙ
ГРУППЕ

21

ГЕРОИ 2023 ГОДА

23

ИННОВАЦИИ
НА УЧАСТКЕ
Л-2

24

IT ТЕХНОЛОГИИ
В КОПАКИНГЕ:
ПРОЕКТ T&T

25

КАРЬЕРНЫЙ
МАРАФОН:
МЫ ИЩЕМ
ТАЛАНТЫ

26

ОТ ДУШИ
И СЕРДЦА:
НАША БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТРЕЧАЕМ

2024

ГОД!

НОВОГОДНЕЕ ГАЛА-ШОУ ЛБК: НАЗАД В БУДУЩЕЕ ИЛИ ВПЕРЕД В 1990-Е 😊

В финале 2023 года вся команда «ЛБК Маркетинг Про» вновь собралась в любимейшей кафе «Сахар» на новогоднем корпоративе в стиле легендарных 1990-х. Мы вдохновились той динамичной эпохой, когда ярко проявились креативность и стремление к новым вершинам, свойственные нашей компании и сегодня.

Новогоднее гала-шоу «ЛБК Маркетинг Про» стало кульминацией прошедшего 2023 года. Антураж бурлящих и непредсказуемых 1990-х годов был выбран не-

случайно. Это была эра свободы и невероятных возможностей, смелых идей и грандиозных свершений. Все эти свойства эпохи продолжают жить в каждом из





нас, воплощаясь в наших проектах — динамичных, вдохновляющих и амбициозных.

Концерт, подготовленный артистичными сотрудниками ЛБК, стал отражением постоянного стремления нашей компании к новизне и творчеству. Коллеги смогли воссоздать на сцене образы поп-звезд 1990-х, демонстрируя точность в каждой детали — от дерзких нарядов и причесок до мастерства в вокале и танцах.

Хедлайнерами вечера стали песни самых известных исполнителей тех лет — группы «Мираж», Кабаре-дуэта «Академия», Натали и многих других. Их золотые хиты, такие как «Музыка нас связала», «Хочешь, но молчишь», «Ветер с моря дул», в исполнении наших коллег перенесли всех на 30 лет назад, в эпоху крутых перемен, новых идей и возможностей.

Главной композицией, конечно, стала песня «Новогодняя» от королей диско — «Дисотеки Аварии». Она зарядила нас позитивными эмоциями и энтузиазмом как минимум на ближайшие 12 месяцев!

А еще мы вспомнили, что в 1990-х годах, наряду с поп-культурой, огромное влияние на нас оказали латиноамериканские сериалы, их страстные сюжеты и зажигательные танцы. Многие из нас тогда мечтали научиться двигаться так же изящно и выразительно, как любимые актеры. Наш новогодний корпоратив предоставил уникальную возможность осуществить эту мечту, ведь приглашенным гостем на нем стал основатель танцевальной студии «Angeles Latinos» — потрясающий Арлей родом из солнечной Кубы.

Виртуоз танцевального искусства провел мастер-класс, благодаря которому каждый сотрудник смог погрузиться в мир латиноамериканских ритмов. Это было путешествие в культуру, где танец — язык эмоций.

В этот волшебный вечер вся команда «ЛБК Маркетинг Про» стала частью большого и зажигательного действия.

Мы наполнились энергией и уверенностью в том, что предстоящий год будет таким же ярким и незабываемым, как наш новогодний корпоратив.





Наталья Горностаева
Исполнительный директор
«ЛБК Маркетинг Про».

Выпускник Национального университета пищевых технологий (г. Киев).
В нашей команде с 2007 года.
Успешно прошла ступени: АКМ,
руководитель отдела продаж,
коммерческий директор.

— Наталья, вы работаете в «ЛБК Маркетинг Про» с 2007 года. За что вы любите эту компанию? Что помогает вам сохранять приверженность команде ЛБК на протяжении стольких лет?

— 16 лет в одной компании — звучит как долгий период. Однако благодаря тому, что компания постоянно менялась, у меня есть стойкое ощущение, что я работала, по сути, в разных компаниях. Я начала работу менеджером по работе с клиентами.

На тот момент это была достаточно крупная типография полного цикла со штатом свыше 200 сотрудников.

За первый год работы я успела освоить базовые знания всех типографских процессов, поработать с французскими типографиями-партнерами, освоить новое для компании направление производства этикетки флексографским способом на аутсорсе. Еще через полтора года, после закрытия производственной площадки, компания начала расти в новом формате практически с нуля. Настало время осваивать работу с подрядчиками, поставщиками, продолжать активно развивать клиентскую базу, осваивать новые направления — широкоформатную печать, POSM, сувенирную продукцию, организовывать первые поставки из Китая, приобретать навыки управления проектами и людьми. Для меня большую ценность представляет то, что я год за годом продолжаю открывать для себя новое. Наш бизнес требует постоянного движения вперед, быстро меняется, и для достижения результатов нужно «быть на гребне волны». И мне это нравится! Один из моих неизменных принципов — глаза боятся, а руки делают. Постоянный рост и развитие, постановка целей и их достижение, работа с командой, которая не стоит на месте, а становится все сильнее и профессиональнее, с которой по плечу достижение самых амбициозных целей и задач, — вот те факторы, которые продолжают вдохновлять меня в непростой работе руководителя.

— Какие тенденции вы наблюдаете в отрасли производства POSM-продукции за время вашей карьеры в «ЛБК Маркетинг Про»?

— На протяжении семи лет активной работы нашей компании в этом направлении, я вижу непреклонную тенденцию к снижению себестоимости продукции при сохранении внешней привлекательности POSM. На этапе разработки дизайна и конструкции нужно уделять больше внимания тому, как сделать конструкцию более простой и бюджетной при производстве и сборке. Кроме того, растет актуальность препаков, эффективность которых в торговых точках становится очевидной для множества наших клиентов — производителей и торговых сетей. Есть движение в сторону ЭКО-продукции с требованиями по гесуcling, но, на мой взгляд, пока мало кто из заказчиков готов идти в этом направлении. Основными инфлюэнсерами в области экологичности стали глобальные бренды, благодаря которым все мы узнали о важности бережного отношения к окружающей среде. Остается актуальным использование digital, сенсорных технологий, дополненной реальности (AR и VR).

— Каковы основные задачи исполнительного директора в компании, за работу каких направлений вы отвечаете?

— В нашей компании я отвечаю за эффективную работу производственного департамента. Основной приоритет для меня в работе — это развитие, рост показателей всей компании и качества работы команды по широкому кругу вопросов. Поэтому, если для этого необходимо мое личное участие, я активно

включаюсь в рабочие процессы и других департаментов и отделов, в первую очередь, в продажи.

— Как ваши навыки и опыт в переговорах с подрядчиками оказывают влияние на закупочные процессы в компании?

— У нас сильные и опытные команды в производственных отделах. Поэтому я подключаюсь только в случаях, когда появляется новый подрядчик или ситуация выходит за рамки нормального производственного процесса и требуется так называемый административный ресурс. Пригодается мой опыт работы с крупными международными заказчиками. В зависимости от ситуации, моя задача может варьироваться, но чаще всего это роль «плохого полицейского», к сожалению.

— Можете ли рассказать о каком-либо проекте, который был особенно значимым? Встречались ли трудные моменты, и как вы их решали?

— Мой фокус внимания всегда на крупных, новых и сложных проектах. В 2023 году таких проектов было достаточно много, в том числе запуск Track&Trace для клиента БАТ — новое для нашей компании и для заказчика направление, успешно реализованное в ОП Ногинск. Кроме того, интересными проектами стали разработка и производство «светяшек» для компании БАТ, проект по производству четырех видов препаков с копакингом для компании РЕЛЬЕФ, проект по производству и установке гондол для компании ZURU и два проекта по стойкам для компании ТАНДЕР.

Сложностей в производстве было немало, но все они были успешно преодолены благодаря большому опыту и стремлению к успеху всех членов нашей команды.

— Как вы измеряете и оцениваете успех производственного отдела и какие ключевые показатели используете?

— В производственном отделе разработаны и внедрены показатели, основными из которых являются:

- KPI 1, который отображает своевременность обработки запросов на расчет себестоимости и на производство образцов;
- KPI 2 — количество отгруженных заказов;
- KPI 3 — это ежемесячные, квартальные и годовой отчеты о прибыли по отгруженным заказам. Они привязаны к плановым финансовым показателям компании и отображают коэффициент выполнения плана для каждого сотрудника, а также реальный вклад каждого в общую копилку — финансовый результат компании.

Помимо этого, немаловажными показателями являются конверсия расчетов в заказы, а также пропорция соотношения мелких заказов к крупным. Увеличение конверсии и, разумеется, снижение количества мелких и увеличение крупных заказов позволяют компании повысить эффективность работы в целом.

— Какие советы или рекомендации вы могли бы дать молодым профессионалам, желающим преуспеть в области производства POSM-продукции?

— Интересоваться не только своими проектами, но и проектами коллег, задавать очень много вопросов, перенимать опыт и учиться на проектах успешных коллег. Брать лучшее, пробовать применять новые знания, не стесняться делать больше, лучше, быстрее, чем то, что указано в должностной инструкции.

— Что бы вы хотели пожелать «ЛБК Маркетинг Про» в новом 2024 году?

— Желаю нам расти, развиваться, двигаться вперед, становиться сильнее! Еще более смелых, амбициозных планов и их успешной реализации!

НАШИ НОВЫЕ КЛИЕНТЫ



MARS

ООО «МАРС»



Компания Mars была основана в 1911 году в США братьями Марс: Фрэнком и Этелом.

Корпорация работает в пяти категориях: шоколад, продукты питания для домашних животных, жевательная резинка и кондитерские изделия, продукты питания, напитки, а также имеет научное подразделение Symbioscience.

Совокупные продажи компании в 2022 году составили около 94 миллиардов долларов. По данным за 2021 год, это крупнейшая кондитерская компания в мире, которая по-прежнему остается семейным предприятием. В 2008 году компания Mars стала крупнейшим в мире производителем кормов для животных, когда купила конкурирующую компанию Royal Canin.

Mars владеет следующими основными торговыми марками: M&M's, Twix, Snickers, Dove (шоколад), Mars, Extra, Orbit. В обла-

сти производства кормов для животных Whiskas, Pedigree, Royal Canin и др. Стоимость каждого из брендов превышает миллиард долларов.

Возраст трех брендов из портфеля компании — Mars, Juicy Fruit и Spearmint превышает 100 лет. Возраст шести брендов превышает 50 лет: Milky Way, Snickers, M&M's, Doublemint, Uncle Ben's и Whiskas.

Деятельность Mars в России началась в 1991 году.

В 2022 году продажи компании в России составили около 177 миллиардов рублей.



Менеджер по клиенту
Захаркина Елизавета

ООО «ПК Балтика»



Вторая по величине пивоваренная компания в Европе и лидер российского пивного рынка с долей рынка более 38%. Штаб-квартира находится в Санкт-Петербурге.

Первый завод в Санкт-Петербурге начал производство в 1990 году.

На сегодня компания имеет свыше сорока пивных национальных и региональных брендов и два непивных бренда. Ежемесячная производственная мощность «Балтики» составляет более 5,2 миллионов литров. В компании работает около 9000 человек. Компания располагает несколькими производственными площадками в Санкт-Петербур-

ге, Воронеже, Новосибирске, Самаре, Ярославле, Туле, Ростове-на-Дону.

Компания зарегистрирована на фондовой бирже РТС с сентября 2001 года; ее рыночная капитализация достигает 1,3 миллиарда долларов.

В 2022 году выручка составила 100,7 миллиардов рублей.



Менеджер по клиенту
Никифоров Андрей

НАШИ НОВЫЕ КЛИЕНТЫ



ООО «СПЛАТ»

SPLAT — частная производственно-торговая компания, производит средства для ухода за телом, гигиены полости рта, продукты для уборки в доме и косметики.

Основана в 2000 году предпринимателями Евгением Деминым и Еленой Белоус.

Название компании происходит от названия уникальной водоросли *Spirulina Platensis*, состав которой необычайно полезен для здоровья человека.

Компания имеет две собственные производственные площадки. В первый год завод мог произвести 33,3 миллиона тюбиков зубной пасты, к 2021 году его производительность возросла более чем до 110,6 миллионов тюбиков. Предприятие также выпускает до 30 миллионов зубных щеток в год. Биоразлагаемость продукции компании превышает 80% (а в марке бытовой химии BioMio доходит до 90%).

SPLAT Global успешно экспортирует продукцию в другие страны. Всего в компании SPLAT Global трудоустроено более 1000 человек.

Средства для ухода за полостью рта производятся не только под торговой маркой SPLAT, но и под марками Ineu, Innova. Компания также выпускает бытовую химию — линейка BioMio.

В настоящее время ООО «Сплат Глобал» занимает 13% рынка зубных паст на территории Российской Федерации.

Выручка SPLAT Global в 2022 году составила около 10 миллиардов рублей.



*Менеджер по клиенту
Захаркина Елизавета*



Food Empire (ООО «Фес Продукт»)

Компания была основана Таном Ванг Чоу в Сингапуре в 1982 году.

Один из мировых лидеров по производству и реализации растворимых напитков, замороженных полуфабрикатов, кондитерских изделий и снеков.

Бренд MacCoffee представлен в более чем 50 странах, имеет 24 представительства и 9 заводов по всему миру.

В 1994 году Россия стала первым рынком за пределами Азии, на котором появился растворимый кофейный напиток MacCoffee. В 2006 году в городе Яхроме (Московская область) был открыт завод MacCoffee, который позволяет производить до 100 миллионов саше растворимого кофе в месяц.

В 2016 году MacCoffee был признан ведущим брендом растворимого кофе на основных рынках Food Empire, и его доля заняла 50% данных рынков в сегменте растворимого кофе.

В настоящее время ассортимент компании в России включает такие категории продукции, как растворимый кофе, капучино, какао и горячий шоколад, растворимый чай, снеки под торговыми марками MacCoffee, «Петровская слобода», MacChocolate, MacTea, FesAroma, Express Plus, Eagle Premium, Kracks.

Выручка Food Empire Holdings Ltd в 2022 году составила около более 398 миллионов долларов, выручка ООО «Фес Продукт» в России составила 10,7 миллиардов рублей.



*Менеджер по клиенту
Забродина Юлия*

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ



ООО «Компания «Симпл»

Группа компаний Simple — российский импортер и производитель вин, крепких спиртных и безалкогольных напитков, дистрибьютор и ритейлер с собственной сетью винотек и онлайн-витриной под розничным брендом SimpleWine.

В группу компаний также входят онлайн-витрина SimpleWine.ru, винные ресторан и бар Grand Cru и Simple Bar, издательство Simple Media и школа вина «Энотрия».

Основанная в 1994 году Максимом Кашириным и Анатолием Корнеевым, компания начала свой бизнес с импорта в Россию вин из Италии.

В 2003 году группа Simple открыла сеть собственных винотек, а в 2016 году начала выпускать собственное вино и крепкий алкоголь.

Simple — один из крупнейших импортеров премиального импортного вина, крупнейший импортер итальянских вин, также поставляет вина из Фран-

ции и других стран. Всего в портфеле Simple свыше 5000 вин из более чем 40 стран, а также крепкие спиртные напитки.

С 2017 года Simple проводит тематические мероприятия Simple Congress и SimpleWine Fest. Группа Simple также включает в себя издательство, которое издает, помимо прочего, журнал о вине и винном бизнесе Simple Wine News.

Выручка ООО Компания «Симпл» в 2022 году составляет около 24 миллиардов рублей.



*Менеджер по клиенту
Забродина Юлия*



ООО «МАРТИН»

Является одним из признанных лидеров в сфере производства переработанных семечек, сухариков и разнообразной консервированной продукции. Мартин — компания международного уровня с двадцатитрехлетним опытом работы в своей сфере. Была создана в 2000 году в городе Электроугли Московской области. Ее функциональным назначением было производство чипсов, сухариков и жареных семечек. В последующем выпуск жареных семечек стал приоритетным направлением.

Вскоре был открыт производственный комплекс, который обеспечивал полный процесс всех технологических процедур для производства не только снеков, но и консервированных овощей, компотов, варенья, а также муки, макарон, орехов. На данный момент компанией производится 132 вида продукции. Для

доставки продукции в регионы было создано транспортное предприятие, получившее название «МАРТИН-Транс».

Также на производственных площадях компании производится питьевая и сладкая газированная вода, высококачественное пиво и другие продукты.

За 2022 год выручка компании составила порядка полутора миллиарда рублей, прибыль — 609 миллионов рублей.



*Менеджер по клиенту
Забродина Юлия*

КОНКУРС «POPAI RUSSIA AWARDS»

19-Й КОНКУРС ЛУЧШИХ РАБОТ В ИНДУСТРИИ POSM ПРОШЕЛ В МОСКВЕ В АПРЕЛЕ 2023 ГОДА, В ВЫСТАВОЧНОМ ЗАЛЕ AMBER PLAZA



Организатором конкурса традиционно выступила наша отраслевая Ассоциация Маркетинга в Ритейле POPAI RUSSIA.



Победа в этом конкурсе высоко ценится клиентами в сфере маркетинговых коммуникаций в ритейле. Это неоспоримое признание визуальной креативности, технологических инноваций и непревзойденного качества при производстве каждого изделия, занявшего призовое место.

Всего в этом году на конкурс было подано 180 заявок от 50 компаний-участников. 60 членов жюри, собранного из числа опытных клиентов, определили 80 проектов-победителей в 21 номинации.

В этом году в качестве награды в конкурсе была представлена статуэтка нового дизайна в виде восклицательного знака.

«ЛБК Маркетинг Про» ежегодно принимает участие в этом конкурсе, выставляя свои лучшие проекты. В 2023 году наши работы нашли высокий отклик у жюри и посетителей выставки своим ярким дизайном, оригинальными конструктивными решениями, интересными находками материалов и элементов, использованных при производстве POSM.

Три работы нашей компании стали призерами конкурса.

Поздравляем наших коллег с этими важными и почетными достижениями! Мы гордимся вами!



Руководители подразделений в «ЛБК Маркетинг Про» не только пристально следят за основными трендами отрасли и изменениями в потребностях наших клиентов, но и регулярно совершенствуют свои профессиональные и управленческие навыки.

Так нашей компании удается удерживать лидерство в условиях жесточайшей конкуренции и создавать лучшие продуктовые решения на рынке POSM.

6 февраля 2023 года состоялась традиционная стратегическая сессия для ключевых персон компании. В меро-

приятии участвовали заместители директора, руководители подразделений и групп-лидеры службы продаж. Коучем выступил корпоративный бизнес-тренер Александр Харитон, сотрудничество с которым длится уже многие годы.

Главная тема звучала так: «САМОРАЗВИТИЕ как путь к лидерству». Участники проанализировали принятые ранее решения и их эффективность, обновили стратегию развития компании, а также отдельно остановились на различных аспектах своей работы как руководителей, моделируя управление коллективом.

В завершение напряженного учебного дня топ-менеджеры составили пошаговый план для дальнейшей работы по взаимодействию с сотрудниками с целью эффективного управления и достижения высоких результатов.

Все участники закрепили новые ценные знания на практике в ходе бизнес-игр, а также получили мощный заряд мотивации для новых трудовых свершений.

ОБУЧЕНИЕ ВНУТРИ КОМАНДЫ: ДЕЛИМСЯ ЗНАНИЯМИ ДЛЯ ОБЩЕГО РАЗВИТИЯ

Быть лидером на рынке POSM для нашей компании означает создавать возможности для постоянного профессионального развития команды, поддерживать друг друга и делиться знаниями с коллегами. Обучающие программы и мероприятия, которые мы проводим внутри коллектива, — это важнейший инструмент, позволяющий распространить экспертные знания наиболее опытных специалистов на широкий круг сотрудников «ЛБК Маркетинг Про».

Наша компания — это живая система, которая находится в процессе непрерывного развития. Каждый день мы сталкиваемся с новыми задачами и находим лучшие способы для их решения. Как результат — база знаний «ЛБК Маркетинг Про» стремительно растет. Это происходит как за счет собственных наработок, так и благодаря привлечению специалистов с уже имеющейся экспертизой во внешних проектах.

Сочетая в себе разнообразные бизнес-процессы, различные департаменты и службы, мы остаемся единым организмом, идем к одним целям и работаем на общую цель. А это значит, что для нас чрезвычайно важно регулярно делиться ценной информацией друг с другом.

Для этого мы внедрили универсальный инструмент — **программу внутрикомандного обучения**.

Во время таких мастер-классов сотрудники, обладающие полезным опытом, обмениваются им со своими коллегами в максимально доступном формате. Результат подобных встреч часто превосходит ожидания. Ведь зная специфику нашей деятельности и уровень подготовки специалистов, спикеру удается правильно расставить акценты, чтобы слушатели смогли оперативно внедрить новые знания в работу для повышения своих производственных показателей.

В 2023 году мы успешно провели следующие обучающие мероприятия:

- заместитель руководителя ПРМ-1 Ата Клычмамедов провел круглый стол с каждой группой службы продаж по теме **подготовки технических заданий и взаимодействию с ПРМ**;
- старший менеджер по работе с клиентами Виктория Бриль познакомила сотрудников с эффективными ин-



струментами **автоматизации бизнес-процессов в продажах в программе ELMA**;

- руководитель по производству сувенирной продукции Наталья Федосова поделилась новыми подходами к **проектам в сегменте бизнес-сувениров**;
- от старшего менеджера по производству Александра Громова коллеги узнали много любопытного о производстве Hard POSM;
- с тренингом на тему **«Нейросети в дизайне и полиграфии»** выступил руководитель группы дизайна Антон Носырев;
- семинар на тему **«Технологии и ценообразование в широкоформатной печати»** подготовили руководитель ПФ Летная Надежда Стрельникова и начальник производства Л1 Николай АLEXIN;
- от руководителя отдела КТО Николая Мешина коллеги получили ценную информацию о специфике работы в направлениях гофро-POSM. Благодаря презентации специалисты из клиентской службы разобрались в тонкостях производства краткосрочных POSM из гофрокартона для более эффективных продаж.

Спасибо нашим экспертам за готовность поделиться знаниями с коллективом!

Ваш вклад придает импульс к дальнейшему росту «ЛБК Маркетинг Про» по всем направлениям деятельности.

ДЕНЬ СПОРТА



4 февраля 2023 года, по многочисленным просьбам активистов нашей компании, было решено устроить зимний праздник спорта и активного отдыха.

Все сотрудники и их семьи были приглашены на корпоративный День семейного спорта и здоровья в Горнолыжный клуб Леонида Тягачева.

Мы выбрали этот курорт неслучайно: здесь красивые виды, ухоженные трассы и настоящая зимняя атмосфера. Это идеальное место, чтобы провести день на свежем воздухе, укрепить здоровье и научиться азам горнолыжного спорта.

Начинающие горнолыжники и сноубордисты смогли попробовать силы в новом для себя захватывающем спортивном направлении, а опытные спортсмены — удивить коллег своим мастерством. Событие было наполнено яркими эмоциями и незабываемыми впечатлениями на свежем воздухе.

Компания организовала участникам поездки все условия для отличного отдыха:

- трансфер до клуба и обратно: чтобы каждый член команды смог насладиться поездкой без лишних забот;

- обед: вкусные и сытные блюда восполнили наши силы после активного дня на природе;

- прокат инвентаря: для желающих попробовать себя в зимних приключениях была организована аренда снаряжения. Сноуборд, горные лыжи, коньки, беговые лыжи и даже ватрушки — каждый смог выбрать активность по душе.

Многие коллеги пригласили с собой своих мужей, жен и детей. Для тех, кто встал на горные лыжи впервые, были наняты инструкторы, которые обучали желающих на учебных склонах. Компания взяла все расходы на себя, включая оплату ски-пасов.



Совместный выезд позволил укрепить командный дух, узнать друг друга не только с профессиональной стороны, познакомиться с семьями и детьми членов нашего коллектива.

Мероприятие прошло на высшем уровне и принесло массу позитивных эмоций всем участникам.



Алена Алехина,
менеджер-технолог
по производству.
В нашей команде с 2023 года.

Принято считать, что работу нужно выбирать по любви. Если 40 часов в неделю тратить на то, что не нравится, невозможно быть счастливым. За время работы в компании ЛБК я убедилась в этом окончательно. Видя, как при выполнении крупных проектов крутятся шестеренки этого большого механизма, я поняла, что только слаженная работа всех отделов приносит результат. Мои коллеги обладают глубокими знаниями в своей профессии и постоянно развиваются, следя за новыми тенденциями и инновациями. Они всегда готовы поделиться своим опытом и советом, помочь новичкам или оказать поддержку своим коллегам. Они всегда настроены оптимистично, а, как известно, оптимисты — это естественные мотиваторы. Любовь к делу и мелочам позволяют нам превратить любой проект в настоящее произведение искусства.



Светлана Божнева,
ведущий 3D-дизайнер.
В нашей команде с 2023 года.

Работа в рекламе — это огромные творческие возможности и серьезные вызовы! Это сочетание любимого мной графического дизайна с пластикой объемной или объемно-пространственной композиции. И главное, это постоянно, постоянно интересно! Это возможность быстро воплотить самые смелые творческие решения и способность принять вызов, стать сильнее, лучше! Это жажда победы и бешеная отдача от нее!



Евгений Гальцов,
менеджер-технолог
по производству краткосрочных
ПОSM (гофрокартон и пр.)
В нашей команде с 2019 года.

Всем привет, меня зовут Евгений Гальцов.

КАК БЫТЬ ЛУЧШИМ В СВОЕМ ДЕЛЕ?

Вопрос сложный. Моей целью не было именно стать лучшим. Видимо, у меня есть несколько качеств, которые наверняка и повлияли на тот результат, который я имею сейчас.

Первое, это дисциплина характера. Здесь я говорю о пунктуальности, умении отвечать за свои слова, быть ответственным в своих решениях и в работе.

Второе, это финансовая мотивация. У меня есть много обязательств, что и мотивирует меня всегда идти вперед. Ну и самое главное, я отец троих детей. Наверное, это и есть главный фактор для меня для постоянного стремления к результатам.

«С ДУШОЙ И СПОРТИВНЫМ АЗАРТОМ»: как в «ЛБК Маркетинг Про» отметили 23 Февраля и 8 Марта

В «ЛБК Маркетинг Про» каждый праздник — это еще одна возможность проявить теплые чувства и разделить незабываемые моменты с дорогими коллегами. По доброй традиции прекрасная часть коллектива (женщины) подготовили к 23 Февраля креативные конкурсы и подарки, а мужчины 8 Марта выступили как настоящие джентльмены, окружив девушек особым вниманием и заботой.



23 ФЕВРАЛЯ

ДУХ СОРЕВНОВАНИЙ



Сотрудницы «ЛБК Маркетинг Про» организовали праздник для мужчин в спортивной тематике. Для полного погружения в атмосферу был подготовлен плакат, в котором мужчины предстали в виде игроков корпоративного футбольного клуба, где капитаном стал, конечно, наш генеральный директор Юрий Владимирович Кондратьев.

Днем мужчины испытали свои силы в шуточно-спортивных состязаниях, где нужно было не только проявить командный дух и волю к победе, но также индивидуальные качества — смекалку, чувство юмора и целеустремленность.

Арбитрами соревнований выступали девушки нашей компании. Они по достоинству оценили каждого игрока в POSM-дисциплинах, преподнесли им заслуженные призы и памятные грамоты. Юрий Владимирович был отмечен за рекордные результаты полетов в прыжках с POSM-трамплинов, Гальцов Евгений — за преодоление преград в верховом конном POSM-конкурсе, Клычмамедов Ата — за кропотливость и скрупулезность в расчете траектории подачи шара в цель в POSM-боулинге, Жухлистов Борис — за быстрые попадания в цель в POSM-керлинге, Насыров Антон — за удачные и логичные ходы на шахматном поле POSM-креатива.

Насыщенный праздничный день принес всем массу положительных впечатлений, а дружба между коллегами стала еще крепче.





С УВАЖЕНИЕМ И ЛЮБОВЬЮ

В «ЛБК Маркетинг Про» празднование Международного женского дня проходило в духе признательности и заботы о прекрасных женщинах. Мужчины нашего коллектива основательно подготовились и встретили дам подарками, цветами и изысканными угощениями, проявив особую галантность.

Целый день в офисе царил теплая атмосфера, а завершился он в дружеской обстановке — мы общались за праздничным угощением и дарили друг другу позитивные эмоции.

Совместные праздники укрепляют команду «ЛБК Маркетинг Про». Мы стремимся к общим целям и ощущаем, насколько важно быть частью слаженного коллектива. Нам повезло, что мы не просто коллеги, а настоящие друзья!

ВНЕДРЕНИЕ БЛОКА «1С8-ПОЛИГРАФИЯ»



Стрельникова Надежда
Руководитель производственного филиала «ВОЛНА»
Выпускник Университета Печати.
В нашей команде с 2016 года.
Успешно прошла ступени: АКМ,
трафик-менеджер, руководитель
Производственного цеха.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА — НАШ КЛЮЧ К ТРУДОВЫМ ПОБЕДАМ

Цех широкоформатной печати успешно работает в рамках нашего Производственного Филиала с 2021 года.

Это подразделение устойчиво растет. Мы расширяем парк оборудования, осваиваем новые материалы, увеличиваем оборот.

Для более эффективного управления производством было принято решение о переходе на программу **Полиграфия 1С8** от компании **АРМЕКС**.

Мощный функционал этого блока позволит автоматизировать все процессы и этапы производства.

Основные задачи, которые будут решены:

- автоматический расчет себестоимости заказов;
- резервирование материалов на складе;
- планирование производства — оперативное и долгосрочное;
- диспетчеризация производства, управление очередностью заказов;
- учет приостановок и простоев, регистрация факта выполнения каждой операции и выпуска готовой продукции;

— закупки и поставки материалов, складской учет, работа с запасами и отгрузка готовой продукции;

— штрихкодирование и бирочный учет готовой продукции, полуфабрикатов и материалов;

— план-фактный анализ показателей производства, учет перерасхода материалов и рабочего времени;

— анализ времени выполнения заказа, выработки каждого сотрудника;

— анализ себестоимости, рентабельности и прибыли.

И многое другое.

Нам предстоит большая совместная работа по доработке и внедрению этой программы.

Мы не сомневаемся в скорейшем достижении результата и в успехе этого сложного, но очень нужного для компании проекта.

В результате мы значительно повысим эффективность работы нашего подразделения, наладим четкую и бесперебойную работу всех участков производства, отладим прозрачную систему учета финансовых показателей.

ХОББИ КАК



Дудина Елена, групп-лидер службы продаж. В нашей команде с 2021 года.



Мало кто из коллег знает, что первое мое образование — педагог музыкальных школ по классу скрипка, правда, уже давно не брала ее в руки, к сожалению. Второе мое образование — режиссер театрализованных представлений и праздников. Как меня «занесло» в рекламу — это отдельная история. Тогда в 90-е все хваталось за все, что можно, и меня «зацепило», тем более что в рекламном бизнесе творчество не на последнем месте.

При этом тяга к придумыванию этих самых театрализованных представлений и праздников у меня осталась, и я при каждой возможности с удовольствием «беру в руки шашки».

А когда к этому творческому процессу привлекаются также и мои очень занятые коллеги — получается очень веселое и запоминающееся событие. Например, Корпоративный Новый год: праздники по встрече 2023 и 2024 годов тому яркие примеры.

Или же корпоративный флэш-моб: парад 8 Июня, посвященный дню рождения нашего замечательного ген. директора Кондратьева Ю. В., проведенный в олимпийской стилистике. Это мероприятие не только очень порадовало именинника, но и стало ярким запоминающимся событием для всей компании. Такие совместные творческие моменты объединяют коллектив не хуже, чем тимбилдинги, помогают узнать своих коллег с самых разных сторон, помочь раскрыть их творческие возможности, добавить радости и позитива в нашу ежедневную напряженную работу.



Алина Тализина, менеджер-технолог по работе с производством. В нашей команде с 2023 года.



Лучшее воспоминание детства: я на большой лошади — и рядом папа улыбается...

Всегда с замиранием сердца смотрела на этих дивных животных и рисовать могла их день и ночь.

Но по-настоящему они «случились» уже во взрослой жизни. И вот почти два десятилетия я в том самом Раю на спине.

Летом — в поле и в лесу. В слякоть — в манеже.

Учусь и выезде, и конкуру.

Падений, ушибов поначалу было и не сосчитать 😊. В травмпункте все уже знали меня в лицо и принимали без документов — только «ржали»: «Опять мамзель с конюшнями нас посетила!»

Сейчас езжу уже стабильно, есть и баланс, и опыт.

И снова наступает тот самый момент, когда садишься в седло, а внешний мир ставится «на паузу»...



ЧАСТЬ ЖИЗНИ

Саша Шилкина, ведущий конструктор POSM и упаковки. В нашей команде с 2017 года.

Найти увлечение по душе — не всегда простая задача. Для многих хобби — это способ расслабиться, провести время с пользой, заняться любимым делом.

Мое основное хобби — это рисование. Я бы даже сказала, что для меня это больше, чем хобби. Это очень большая часть моей жизни.

Я, как и многие, рисовала с детства — здесь ничего нового. И могу смело сказать, что стать художником было моей мечтой, которая меня никогда не покидала.

Я сразу поступила в художественный институт на направление «графический дизайн и реклама». Мне нравилось учиться в институте, нравились проекты, которые мы делали. Рисование стало моим любимым занятием. Изучать академический рисунок и живопись для меня было мало, и я стала рисовать дома самостоятельно, причем именно то, что мне по-настоящему хотелось рисовать, и именно в том стиле, как мне хотелось. Я поняла, что особенно люблю придумывать и рисовать истории. Так родилась моя любовь к иллюстрированию. Я создаю сюжеты со своими мирами и при-



думаннами персонажами, наделяю их характерами и привычками, что делает их индивидуальными. Сейчас, в свободное от основной работы время, я иллюстрирую книги, создаю авторские открытки, разрабатываю принты, пишу картины.

Я отдаю творчеству все свое свободное время. Постоянно учусь, пробую новые техники, посещаю творческие вебинары. Я рисую как диджитал иллюстрации в программе Procreate, так и живыми материалами: акрил, гуашь, цветные карандаши, пастель. Работать живыми материалами — это особая магия.

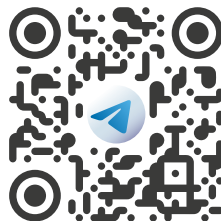
У меня много творческих идей, которые я стараюсь реализовывать. Есть несколько ампула, в которых мне безумно интересно себя попробовать. Одно из них — быть преподавателем по арт-терапии.

Я искренне верю, что творчество способствует пробуждению внутренних жизненных сил человека, активизирует внутренние личностные ресурсы. Сейчас я прохожу обучение на курсе арт-терапии в Академии искусств Игоря Бурганова. И уже параллельно веду занятия по арт-терапии.

Но это будет уже другая история 😊



СВОИМ ТВОРЧЕСТВОМ
ДЕЛЮСЬ
В ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛЕ



SASHA_SHILINA_ART



Назарова Юлия,

менеджер-технолог по производству Гофро POSM.

В нашей компании с 2023 года.

Всем привет! Я родилась в Санкт-Петербурге и там же закончила Полиграфический Университет. Работала инженером по подготовке производства в компании по производству упаковки из картона, затем технологом в Лениздате. Больше 10 лет назад переехала в Москву. И все это время работала в компаниях по производству POS материалов. Вне работы мне нравится заниматься йогой и путешествовать. Этим летом я начала изучать испанский язык.

Надеюсь поскорее влиться в коллектив и стать частью команды.

Наталия Орехова,

верстальщик.

В нашей компании с 2023 года.

Расскажу немного о себе. Я закончила художественную школу, поступила в Московский Государственный Университет Дизайна и Технологии (РГУ им. А. Н. Косыгина) на факультет промышленного дизайна. Больше всего мне нравилась кафедра рисунка и живописи, за время обучения я рисовала акварелью, темперой, пастелью различные постановки и портреты, освоила академический рисунок, классическую и декоративную живопись. Будучи студенткой, я преподавала в частной детской школе. После института у меня был опыт работы в конструкторском бюро, я готовила файлы



для производства скинали (кухонные фартуки), в дальнейшем я занималась брендингом сувенирной продукции, разрабатывала дизайн упаковки для корпоративных подарков, создавала детские раскраски. Также у меня есть опыт работы техническим редактором полиграфической продукции с отделкой. Несколько лет я занималась версткой POSM-материалов. В свободное от работы время я читаю классическую художественную литературу и путешествую.



НИКОЛАЙ МЕШИН,

руководитель отдела КТО.

В нашей компании с 2023 года.



Пытался придумать, как написать о себе самом так, чтобы не получилось ни бахвальства, ни исповеди, да еще чтобы не сглазилось то, о чем расскажешь 😊

Пожалуй, напишу о том, чем я люблю заниматься помимо работы, лично для себя.

Хотя многие из этих любимых дел, конечно, доставляли бы меньше радости, если бы не участие семьи и моих близких.

С детства я очень люблю читать. Причем в достаточно большом диапазоне стилей и жанров. В виду особенностей памяти, многое из прочитанного довольно быстро забываю 😊, и потом спустя несколько лет могу перечитать заново, испытывая дежавю в процессе чтения.

С юности увлекаюсь разной музыкой. В последнее время научился жить без наушников в ушах, а в период с 15 до 30 лет иногда даже и на ночь плеер не выключал. В основном это был не радио репертуар, но по жанрам — достаточно разнообразно.

Люблю готовить. Без изысков, без особых ингредиентов, просто от и для души.

Из многочисленных видов спорта, которыми удалось позаниматься в разные периоды жизни, упомяну плавание, самбо, качалку,

коньки, баскетбол, настольный теннис, велосипед, подводное скоростное плавание, лыжи беговые, горные лыжи, керлинг, бильярд, дартс, бадминтон, роликовые коньки, скейборд, картинг, стрельбу... Большинство из них осталось на досуговом, развлекательном уровне. Весь балкон занят семейными велосипедами/скейтами/самокатами/мячами/штангами/гантелями... А антресоли ломятся от коньков/роликовых коньков/пневматического вооружения.

Концерты, выставки, мастер-классы, квесты, путешествия — дальние и ближние... Тут я, как и многие любознательные и легкие на подъем люди, достаточно активен, причем это уже, конечно, абсолютно семейные радости.

Ну для краткой статьи, думаю, вполне достаточно. Лично мне было интересно из предыдущих журналов узнать не только о вехах и мероприятиях нашей компании, но и прочесть личные статьи сотрудников. Надеюсь, и моя статья будет прочтена и немного раскроет меня для коллег.



ВЕЧЕРИНКА В ЛУЧШЕЙ КЛИЕНТСКОЙ ГРУППЕ К

Отдых с коллегами в неформальной обстановке — это один из способов сделать нас более дружными. Приятная и непринужденная обстановка помогает не только набраться сил для дальнейшей работы, но и помочь сотрудникам лучше узнать друг друга и наладить более теплые отношения.

Так и наша группа в один прекрасный летний день отправилась на прогулку на теплоходе по Москве-реке. Маршрут проходил от Москва-Сити до Кремля и обратно, и в течение трех часов мы наслаждались пейзажами летней Москвы. С верхней па-

лубы открывались превосходные виды на Московский Кремль, Новодевичий монастырь, Храм Василия Блаженного. Атмосфера располагала к отдыху, и время пролетело незаметно.

Ресторан на нижней палубе теплохода выглядит очень достойно. Его стильный интерьер с панорамными окнами и изысканная авторская кухня не оставили нас равнодушными.

Прогулка подарила нам море позитива и прекрасных впечатлений.



ГЕРОИ 2023 ГОДА

В «ЛБК Маркетинг Про» мы глубоко убеждены, что высокопрофессиональный коллектив является основной движущей силой компании.

Успех, которого мы достигаем, неотделим от мастерства каждого члена нашей большой и талантливой команды. Именно поэтому мы с особым воодушевлением ежеквартально и ежегодно проводим традиционную церемонию награждения лучших специалистов по каждой основной специальности, показавших наиболее высокие результаты в 2023 году.

Прошедший год был наполнен непростыми вызовами и выдающимися достижениями, и каждый из нас внес важный вклад в общее дело. На церемониях награждения мы отмечаем не только лучших специалистов в своих категориях, но и тех, кто демонстрирует неизменную преданность нашим корпоративным ценностям на протяжении многих лет, тех, для кого **3 Принципа и 5 Ценностей** ЛБК стали неотъемлемой частью личной философии.

Поздравляем всех победителей и призеров по основным специальностям, заслуженно получивших свои награды!

Желаем всем не сбавлять оборотов, ведь впереди каждого из нас ждут новые вершины и достижения в профессии!

НАШИ ПРИНЦИПЫ:

1. Ответственность
2. Динамичность
3. Эффективность

НАШИ ЦЕННОСТИ:

1. Постоянное совершенствование
2. Проактивность — нацеленность на успех
3. Уважение и внимание
4. Позитивное отношение
5. Свободный выбор

ПО ИТОГАМ 1-ГО КВАРТАЛА

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ»

- 1 место — Группа М, Варакина Марина
- 2 место — группа К, Дрожжина Марина, Михин Александр
- 3 место — Колмыкова Олеся

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОИЗВОДСТВУ»

- 1 место — Андреева Александра
- 2 место — Степцов Игорь

ПОЧЕТНЫХ ЗВАНИЙ «ЗА ВЫСЛУГУ ЛЕТ» УДОСТОИЛИСЬ:

- Григорович Светлана — 3 года работы в ЛБК, звание «Супермен»
Шилина Александра — более 5 лет работы в ЛБК, звание «Золотой будда»
Деменина Юлия — более 10 лет в ЛБК, звание «Алмазный фонд»



ПО ИТОГАМ 2-ГО КВАРТАЛА

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ»

- 1 место — группа М и Колмыкова Олеся
- 2 место — группа К и Варакина Марина, Кириченко Дмитрий
- 3 место — группа В и Дрожжина Марина, Бородулина Наталья

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОИЗВОДСТВУ»

- 1 место — Григорович Светлана и Журавлева Виктория
- 2 место — Гальцов Евгений
- 3 место — Андреева Александра и Степцов Игорь

ПОЧЕТНЫХ ЗВАНИЙ «ЗА ВЫСЛУГУ ЛЕТ» УДОСТОИЛИСЬ:

- Понимаскин Юрий — 1 год работы в ЛБК, звание «Крепкий орешек»
Никешин Дмитрий — 3 года работы в ЛБК, звание «Супермен»
Клычмамедов Ата и Андреева Александра — более 5 лет работы в ЛБК, звание «Золотой будда»



ГЕРОИ 2023 ГОДА

ПО ИТОГАМ 3-ГО КВАРТАЛА

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ»

- 1 место — группа В и Кириченко Дмитрий
- 2 место — группа К и Колмыкова Олеся
- 3 место — группа М и Бородулина Наталья, Варакина Марина, Дрожжина Марина, Забродина Юлия, Михин Александр

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОИЗВОДСТВУ»

- 1 место — Гальцов Евгений
- 2 место — Григорович Светлана
- 3 место — Андреева Александра и Степцов Игорь

ПОЧЕТНЫХ ЗВАНИЙ «ЗА ВЫСЛУГУ ЛЕТ» УДОСТОИЛИСЬ:

- Степанов Александр, Журавлева Виктория, Алехин Николай — 1 год работы в ЛБК, звание «Крепкий орешек»
- Дрожжина Марина, Жухлистов Борис, Саенкова Ирина — 3 года работы в ЛБК, звание «Супермен»
- Иванова Марина — более 5 лет работы в ЛБК, звание «Золотой будда»

ПО ИТОГАМ 4-ГО КВАРТАЛА

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ»

- 1 место — группа К и Колмыкова Олеся
- 2 место — группа В и Михин Александр
- 3 место — группа М и Варакина Марина

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОИЗВОДСТВУ»

- 1 место — Григорович Светлана и Елизаров Дмитрий
- 2 место — Андреева Александра и Журавлева Виктория
- 3 место — Степцов Игорь, Федченко Роман, Гальцов Евгений

ПОЧЕТНЫХ ЗВАНИЙ «ЗА ВЫСЛУГУ ЛЕТ» УДОСТОИЛИСЬ:

- Сукура Виктор, Демченко Дарья, Федосова Наталья, Рустамов Рустам, Заикин Владимир — 1 год работы в ЛБК, звание «Крепкий орешек»
- Михин Александр и Сабитов Михаил — более 5 лет работы в ЛБК, звание «Золотой будда»

ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ»

- 1 место — группа К и Колмыкова Олеся
- 2 место — группа В и Михин Александр
- 3 место — группа М и Варакина Марина

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОИЗВОДСТВУ»

- 1 место — Григорович Светлана, Журавлева Виктория, Елизаров Дмитрий
- 2 место — Андреева Александра
- 3 место — Гальцов Евгений, Степцов Игорь

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ НАГРАД УДОСТОИЛИСЬ:

- ЛУЧШИЙ ДИЗАЙНЕР — Костенич Ольга
- ЛУЧШИЙ ВЕРСТАЛЬЩИК — Жухлистов Борис
- ЛУЧШИЙ МАКЕТЧИК — Новиков Юрий
- ЛУЧШИЙ КОНСТРУКТОР ПРОМОУПАКОВКИ — Иванова Марина
- ЛУЧШИЙ КОНСТРУКТОР POSM — Суханов Михаил



ОТ ЧЕРТЕЖА НА БУМАГЕ ДО ШЕДЕВРА POSM



Дмитрий Подлужный,
начальник макетно-
производственного участка Л-2.
В команде с 2023 г.



Игорь Притчин,
старший технолог
макетно-производственного
участка Л-2.
В команде с 2023 г.

О специфике работы нового отдела, интересных проектах и перспективах развития рассказали в интервью начальник цеха Л-2 **Дмитрий Подлужный** и главный инженер-технолог по разработке эксклюзивных POSM **Игорь Притчин**.

Дмитрий, расскажите, чем занимается ваше подразделение?

Д. П.: Производственно-макетный участок — это то место, где встречаются пожелания заказчика, визуальные идеи дизайнера и чертежи конструктора. Именно у нас эти составляющие элементы, лежащие в основе создания любого технически сложного изделия, превращаются в единое целое и воплощаются в жизнь. В наших руках предварительные технические задания и красивые визуалы обретают конкретные материальные формы и становятся осязаемыми. И в этот важнейший момент всегда требуется не просто инженерно-технический подход, но и широкие знания технологий и процессов розничных продаж, а также глубокое понимание потребностей наших клиентов в области трейд-маркетинга.

Как вы пришли в вашу нынешнюю профессию?

По образованию я инженер-механик. В 1995 году окончил Московский государственный индустриальный университет. До прихода в «ЛБК Маркетинг Про» больше 25 лет работал в рекламно-производственных компаниях. Профессию изучил вдоль и поперек, она стала делом моей жизни.

Насколько в работе вашего подразделения важна слаженность коллектива?

Д. П.: Наши макетчики прошли с нами огонь, воду и медные трубы. Среди них, например, Алексей Лазутин — бригадир макетного участка. В нашей команде он трудится уже более 15 лет. Начинал в другом предприятии практически с нуля в качестве помощника. Постепенно наработал большой опыт и очень вырос как профессионал. Сейчас он просто «монстр» своего дела.

Также нельзя не отметить специалиста по электронике Сергея Минича. Он разрабатывает электросхемы для нашей продукции, изготавливает и программирует платы. Благодаря его опыту и мастерству изделия «оживают», двигаются, светятся.

Упомяну еще Татьяну Никитину и Дениса Варгуляка — они работают с нами уже много лет. Это надежные сотрудники, универсальные специалисты, мастера на все руки, на которых всегда можно положиться.

Планируется ли расширение отдела, привлечение новых специалистов?

Д. П.: На данный момент команда хорошо укомплектована, что позволяет успешно справляться с текущими задачами любой категории сложности. Но если говорить о перспективе, то есть смысл задуматься об интеграции в наше подразделение конструктора-технолога. Это усилит наш отдел и даст новые возможности для компании в целом.

Кроме того, в планах «ЛБК Маркетинг Про» расширение производственных возможностей нашего участка, организа-

ция производства малых и средних коммерческих тиражей. Для этих целей, без сомнения, будет необходимо расширять производственную команду и брать новых людей.

Какими качествами должен обладать человек, чтобы вписаться в вашу команду?

Д. П.: Должно быть комфортно работать вместе. В нашем деле важно понимать друг друга с полуслова. В принципе, мы можем любого человека со временем научить выполнять сложные задачи. Однако при этом главное качество — высокая заинтересованность каждого в достижении цели, чувство личной ответственности за общий результат.

Игорь, расскажите теперь вы о своей работе. Что привело вас в профессию?

И. П.: Как раз интерес и привел. Всегда нравилось разбираться в электронике, изобретать что-то новое. На волне популярности светомузыки сам сделал такое устройство. Потом, уже в армии, смог собрать компьютер РК-86 своими руками. Понял, что это мое, и решил реализовать свое хобби в профессии. Получил среднетехническое образование по специальности «инженер-электронщик». Как и Дмитрий, много лет работал в рекламно-производственной сфере. Теперь реализую весь накопленный опыт на проектах клиентов ЛБК.

Каким инструментарием вы пользуетесь, чтобы воплощать идеи в жизнь?

И. П.: Главное — это профессиональная смекалка. Никакие фрезерные, лазерные или другие самые продвинутые станки, которые мы используем, не заменят творческий подход и технический опыт.

Поделитесь конкретным примером?

И. П.: В сентябре 2023 года заказчик поставил нам задачу: подсветить полочки под табачные изделия, не применяя дополнительных осветительных устройств. Мы придумали навесной механизм, который дает свечение за счет отражающего эффекта. Сейчас наше ноу-хау называют «светяшки».



Как вы оцениваете ваш личный вклад и вклад команды участка Л-2 в развитие всей нашей компании?

И. П.: Могу сказать, что решение, которое мы применили для подсветки полок, очень понравилось заказчику.

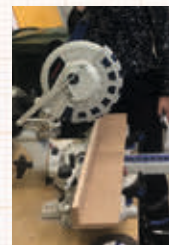
Клиент высоко оценил нашу разработку, которая помогла ему реализовать сложную задачу по выделению табачной продукции на полке в момент открытия шкафа путем более яркой локальной подсветки.

В результате наша компания получила большой и выгодный заказ.

Позднее мы успешно использовали эту идею еще в четырех проектах компании. Так что вклад нашего отдела в общий результат «ЛБК Маркетинг Про» очевиден. И пример со «светяшками» — далеко не единственный.

Что лично для вас является самым главным в работе?

И. П.: Доверие заказчиков. Это дает определенную свободу для творческой мысли и помогает создавать действительно уникальные технологические решения. А неограниченные возможности нашей замечательной компании открывают передо мной возможность воплощать их в жизнь, производить очень интересные изделия и потом, что наиболее важно как конечный результат всей истории, увидеть их на полках в розничных торговых точках!



с функцией Track & Trace

Команда «ЛБК Маркетинг Про» запустила новый проект — производство промонаборов с уникальной маркировкой по системе Track&Trace. Услуга не имеет аналогов на рынке и выпускается эксклюзивно на нашей площадке в Ногинске. Подробнее о запуске инновационного производства рассказала руководитель проекта Олеся Колмыкова.

«ЛБК Маркетинг Про» стала первой компанией на рынке производства рекламной продукции и ко-пакинга, осуществившей применение системы Track&Trace в промонаборах.

Track&Trace предназначена для управления кодами маркировки на протяжении всей цепочки движения товара. Решение интегрировано с единой национальной информационной системой «Честный знак» для отслеживания продукции.

Track&Trace дает возможность решать все задачи, связанные с маркировкой. Она передает данные в Центр развития перспективных технологий (ЦРПТ) и обрабатывает большой массив уникальных сообщений, включая постоянно растущее число серийных номеров.

Кроме того, Track&Trace решает проблему неопределенности изменений API-систем в ЦРПТ, формирует, хранит коды и сообщает их 3PL-оператору, обеспечивает учет остатков товаров и направляет данные на склад. Также система выполняет маркировку при сборке и продаже, создавая записи об этом в универсальных передаточных документах (УПД).

Подготовительная часть длилась около двух лет в тесном сотрудничестве с клиентом — инициатором проекта. За это время «ЛБК Маркетинг Про» оснастила производственную площадку в Ногинске специальным оборудованием, включая единый сервер, куда загружается вся информация о товаре. Кроме того, мы с нуля выстроили производственный процесс и провели обучение сотрудников. Создали на площадке необходимые условия труда, в частности обеспечили автономные зоны для работы сотрудников в данном проекте.

В процессе запуска производства мы столкнулись с множеством нестандартных задач и научились оперативно их решать. За счет слаженной работы большой команды специалистов компании «ЛБК Маркетинг Про» удалось оправдать доверие, которое оказал клиент.

Руководитель проекта Олеся Колмыкова высоко оценила вклад и поблагодарила всех участников за ответственный подход к своему делу. Отдельно она отметила вклад Романа Юнусова, бывшего сотрудника отдела пре-пресс (в настоящий момент фрилансера), который сыграл ключевую роль на старте — настраивал и поддерживал систему IT-обеспечения данного проекта — генерацию кодов, создание маркировки, взаимодействие с ЦРПТ и ряд других важных вопросов функционирования системы. Отдельное спасибо — руководителю отдела ПРМ-1 Екатерине Бабушкиной, руководителю ПФ ОП Ногинск Павлу Бабушкину, начальнику производства Дмитрию Никешину и мастеру участка Юлии Лысовой, кладовщику Наталье Илюхиной за безупречную организацию процессов на участке ручных работ. А также ведущему менеджеру проекта Светлане Григорович — за качественное диспетчирование проекта и руководителю отдела верстки Борису Жухлистову — за генерацию кодов. Заслужил слова благодарности и Юрий Жданов — он настроил функционирование компьютерного оборудования и обеспечил бесперебойную работу сети.

Особенно руководитель проекта выделила сотрудников производственной площадки в Ногинске, которые выложились на все 100% и проявили профессиональное мастерство. Мы высоко ценим, что изо дня в день сотрудники, участвующие в проекте, трудятся над тем, чтобы выпускать очередную партию продукции точно в срок и с высоким качеством.

Конечно, от лица всей команды «ЛБК Маркетинг Про» мы говорим спасибо клиенту, который доверил нам реализацию столь важного проекта, вел и направлял нас на каждом этапе.

На сегодняшний день мы выступаем как эксклюзивный поставщик данного решения и тщательно оберегаем методику производства во избежание появления подделок.



Олеся Колмыкова,
групп-лидер службы продаж.
В нашей команде с 2019 года.

Уже сейчас многие производители хотят иметь возможность подтвердить оригинальность своей продукции. Поэтому с каждым годом список товаров, подлежащих обязательной маркировке в системе «Честный знак», будет расширяться. Это означает, что новое направление продолжит развиваться и процветать. А мы будем наращивать свой профессионализм в этой сфере деятельности и поддерживать высокий уровень сервиса предоставляемых нами услуг.



ГОТОВИМ НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ

ПРОФЕССИОНАЛЫ



«ЛБК Маркетинг Про» всегда ждет в команду талантливых молодых специалистов. Мы уже не первый год участвуем в карьерном марафоне Московского политехнического университета и приглашаем студентов пройти стажировку в нашей компании. Также мы очень рады учащимся Московского издательско-полиграфического колледжа №47. Ребята приходят к нам и получают возможность реализоваться в профессии, о которой мечтали.

Карьерный марафон Московского политехнического университета стал традиционным событием, объединяющим талантливых студентов и лидеров рынка. «ЛБК Маркетинг Про» сотрудничает с вузом с 2017 года. Мы также активно работаем с Политехническим техникумом №47 им. Федорова в области профориентации.

Вместе мы стремимся помочь молодым людям построить успешную карьеру. Наше взаимодействие в рамках совместных мероприятий — это путь к развитию и подготовке к будущей профессии.

В 2023 году карьерный марафон проходил с 24 по 28 апреля. В один из дней мы пригласили учащихся в наш офис на экскурсию — показали макетный участок, оборудование, рассказали о специфике нашей работы. Директор по продажам, групп-лидеры, руководители конструкторского

бюро и дизайн-студии поделились своим опытом и взглядами на будущее индустрии.

Мы были рады встрече и общению с амбициозными ребятами. Наши специалисты ответили на все вопросы студентов, предоставили консультацию и рассказали о возможности пройти стажировку в нашей компании. Ведь только в процессе решения рабочих задач можно получить представление о том, как работает наша индустрия.

В основном к нам приходят студенты старших курсов, которые уже близки к выпуску и интересуются практикой. Мы с удовольствием берем ребят на стажировку в дизайн-студию, конструкторский отдел, на макетный участок и в качестве ассистентов службы продаж. Нам всегда любопытно наблюдать, как будущие выпускники справляются с задачами, которые мы им поручаем. В процессе ребятам помогают наставники, которые следят за результатами, подсказывают и помогают на разных этапах. Тем же, кто хорошо себя проявит, мы предлагаем работу в команде ЛБК.

Партнерство с образовательными учреждениями — это наш вклад в развитие молодых специалистов. Мы убеждены, что поддержка и обучение нового поколения молодых талантов — залог процветания нашей отрасли и бизнеса в целом. Вместе мы создаем будущее.



Помощь во благо...

Благотворительность давно стала для нашей компании частью жизни. Мы стремимся прийти на помощь нуждающимся и внести посильный вклад в реализацию социально значимых инициатив.



Благотворительность давно стала частью жизни нашей компании. Мы стремимся прийти на помощь нуждающимся и внести посильный вклад в реализацию социально значимых инициатив.

В 2023 году компания «ЛБК Маркетинг Про» приняла участие в сборе средств для детей-сирот и малышей с особенностями развития. Акция с теплым названием «Огни добра» прошла под патронажем некоммерческого благотворительного фонда «Мир детства». Финансирование было направлено на нужды домов ребенка и специализированных детских учреждений.

«Мир детства»:

<https://bf-mirdetstva.ru/>

https://vk.com/bf_mir_detstva



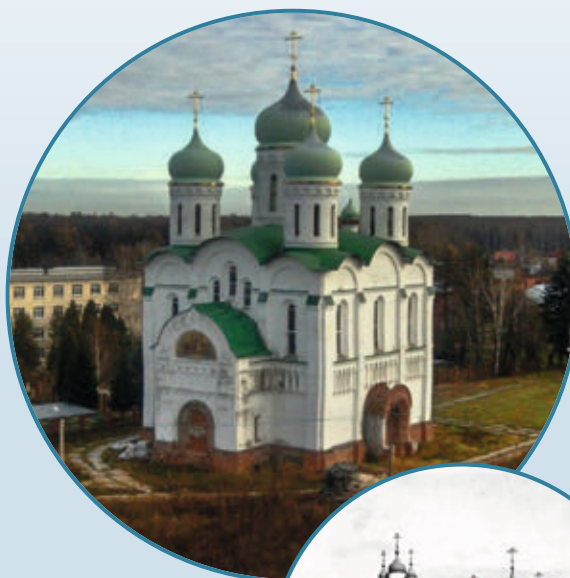
Также не первый год в канун Рождества мы оказываем помощь в организации детского праздника собору Успения Пресвятой Богородицы в честь иконы Божьей Матери «Отрада и утешение» в с. Добрыниха Ступинского р-на Московской области.



В 2023 году мы разработали и произвели коробки для рождественских подарочных наборов, а также сделали афишу праздничного спектакля «По следам Деда Мороза». 8 января дети с удовольствием посмотрели постановку, получили сладкие подарки и незабываемые эмоции.

Справка:

Храм в Добрынихе — это уникальный символ Православия. Он был основан графиней Марией Владимировной Орловой-Давыдовой — фрейлиной императрицы Марии Александровны. По ее заказу архитектор Сергей Устинович Соловьев создал проект, в котором соединились в единую гармоничную форму влияния различных эпох русского зодчества. Храм был расписан художниками Соколовым и Пашковым масляной живописью в древнерусской манере. Роспись во многом сохранилась и до наших дней.



Великое освящение собора состоялось в 1904 году. Позже в течение нескольких лет создавался монастырский комплекс, обнесенный высокой стеной с башнями по углам. В общине «Отрада и Утешение» при монастыре был создан, говоря современным языком, образцовый реабилитационный центр, не имеющий в то время аналогов в мире. В нем проходила духовная реабилитация человеческой души.

Величественный Успенский собор значительно пострадал за годы советской власти. В настоящее время силами настоятеля иерея Алексия Зверобоева и прихожан ведутся реставрационные работы.

Справка:

Деревенская церковь в Немчиновке была построена в годы Первой Мировой войны, но в 1930-е годы была разрушена. Возрождение ее началось только в XXI веке. В 2002 году была восстановлена приходская община церкви. Богослужения первое время проходили в помещении поселкового клуба, который находился на месте утраченного храма. Тогда же прихожане начали активный сбор средств для построения нового здания. 3 февраля 2005 года был утвержден эскизный проект. Первое богослужение в воссозданном храме состоялось на праздник Рождества Христова в 2007 году.

В настоящее время продолжают работы по созданию иконостаса и дальнейшему обустройству храма. Ведется активная духовно-просветительская работа, действует воскресная школа для молодежи и детей. Богослужения совершаются регулярно в выходные и праздничные дни.



На территории храма в Немчиновке действует церковная лавка, где прихожане могут купить сувениры и хлебобулочные изделия, приготовленные в пекарне при храме.

На данный момент идет процесс обновления внешнего вида павильона. Здесь будет проведено обустройство фасада путем переклеивания пленки с новым дизайном, разработанным нашими талантливыми коллегами, а также будут смонтированы два лайтбокса для привлечения внимания к деятельности церковной лавки и увеличения продаж.



«ЛБК Маркетинг Про» также регулярно помогает храму Рождества Христова в Немчиновке. 8 сентября 2023 года настоятель Немчиновского храма батюшка Алексей Белявский провел долгожданное освящение нашего офиса на Кутузовском проспекте. Большинство сотрудников присутствовали во время освящения и очень вдохновились происходящим. Некоторые из нас с тех пор стали прихожанами собора в Немчиновке.



Мы также уже помогли с информационной организацией: напечатали баннеры с приглашением к посещению Покровской благотворительной ярмарки, которая прошла на территории храма в октябре. Кроме того, мы изготовили таблички с рассказом о живой закваске — уникальном продукте, который производится силами работников храма.

Мы уверены, что добрые дела с Божьей помощью способны творить настоящие чудеса и согревать души людей.



КОРПОРАТИВНОЕ ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
WWW.LBK-MPRO.RU