

MEGAИТГИ



ВЫПУСК 14 (2025)

Страница 4

Итоги MEGA CUP 2025
за 1 полугодие

Страница 5

5 малоизвестных фактов
об Астане

Страница 28

Небо в
объективе

Страница 29

Трендбук
FMCG

Страница 33

Осень
в Мегаполисе

Астана:
новое дыхание филиала

На фото Махметов Ержан, заведующий складом

#megapoliskz

КОМПАНИЯНЫҢ ҚҰНДЫЛЫҚТАРЫ

Даму

- Лаға жылжу
- Мансаптық өсу
- Өз командаңның дамуы

Біз үнемі жетілу үстіндеміз, нәтижеге қол жеткізу үшін жаңа мүмкіндіктер мен идеяларды іздейміз. Біз бейімделе білеміз, икемділікті бағалаймыз және өзгерістерді дайындықпен қабылдаймыз.

Құндылық қазақстандық суретші Гүлфаяз Тельжанованың «Түсуқесер» картинасын негізге ала отырып бейнеленген.



Целность образа на основе картины "Тусуқесер" казахстанского художника Гүлфаяз Тельжановой.

ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

Развитие

- Движение вперед
- Карьерный рост
- Развитие своей команды

Мы постоянно совершенствуемся, ищем новые возможности и идеи для достижения результата. Мы умеем адаптироваться, ценим гибкость, и с готовностью воспринимаем изменения.

Обращение редактора

Дорогие коллеги!

Когда-то, более четырёх столетий назад, на берегах Манхэттена появился крошечный голландский торговый порт под названием Новый Амстердам. Прошло немного времени, и он стал Нью-Йорком - городом, где переплелись судьбы людей со всего мира. Нью-Йорк всегда был точкой притяжения: туда ехали в поисках новых возможностей, свобод, и, главное, ради мечты.

Астана во многом напоминает его - амбициозный, молодой, с характером. Только здесь не переселенцы из Европы, а люди из всех уголков Казахстана. Все они собрались в городе, где мечта и дело идут рука об руку. Астана - рациональная, но не лишённая дерзости. Здесь всё возможно, если ты знаешь, куда идёшь. И нам с командой повезло познакомиться с нашими коллегами из столичного филиала.

Наш столичный филиал пережил непростые времена. Был период, когда казалось, что сбиты ориентиры, что команда рассыпается, будто песок сквозь пальцы. Но именно в такие моменты закаляется дух. Сегодня мы видим, как филиал встряхнулся, будто сбросил с себя апатию, расправил плечи и пошёл вперёд. Победа в «Мега Кап» - это не просто результат, это символ того, что выбран верный путь.

Большая заслуга в этом у нового руководства, но не меньше у тех, кто поддерживал со всего «Мегаполиса», кто остался и сделал выбор в пользу работы, команды и здравого смысла.

А ещё у нас хорошие новости - в этом номере стартует новая рубрика «МегаХобби». Мы уверены, за сухими строками должностей скрываются яркие увлечения, творческие таланты и неожиданные интересы. Расскажите нам о своём хобби, и мы с радостью поделимся вашей историей со всеми коллегами.

Впереди много нового. И нам, как и Нью-Йорку когда-то, важно помнить, что сила в разнообразии, а успех в единстве.

С уважением, Зауре Исаева,

начальник отдела коммуникаций и развития корпоративного бренда



МегаИтоги 2025

итоги за 1 полугодие

Бизнес-турнир **MEGA CUP 2025**
За 1 полугодие лидируют:



Доля рынка ТКМК по сигаретам

80,6%

Количество ДТП по вине работников компании за 1 полугодие 2025 года **уменьшилось на 8% (12 ДТП)** по сравнению с 1 полугодием 2024 года (13 ДТП).

Служба БиОТ и ПБ усиливает безопасность филиалов

Служба безопасности и охраны труда **провела внешнее обучение для 32 сотрудников ТК «МК»**. Программа включала курсы по охране труда, пожарной безопасности, а также подготовку водителей погрузчиков.

Помимо обучения, специалисты службы провели масштабную работу по оснащению филиалов средствами пожарной безопасности. **В региональные подразделения направлено 240 новых огнетушителей - для автомобилей, складских помещений и офисов.**

Аскар Байтұсов
Начальник гаража

Новости обучения и развития

В компании продолжается работа над развитием инструментов и процессов, которые делают работу сотрудников удобнее и результативнее.

- **Переход на СДО:** все вопросы и данные перенесены с базы 1С на современную платформу дистанционного обучения. Такой шаг повысил прозрачность процессов и сделал взаимодействие сотрудников проще и удобнее.

- **Обновление интерфейса планшетов на маршруте (ПС/ПО/аудит).** Теперь на экране отображаются не только названия магазинов, но и их адреса с кодами торговых точек. Это значительно облегчает навигацию и помогает быстрее находить нужный объект.

- **Визуальный налоговый инструктаж для торговых представителей.** С его помощью сотрудники могут легко проверить актуальность регистрации ИП у торговых точек, что делает работу более эффективной и минимизирует возможные риски.

- **Ежегодная Деловая оценка прошла для отдела торгового учёта.**

Это важный этап, позволяющий оценить профессиональные навыки, выявить сильные стороны и зоны роста команды. В оценке приняли участие 34 сотрудника, среди них - **31 специалист ОТУ и 3 старших специалиста ОТУ.**



5 малоизвестных фактов об Астане

1

Астана - один из самых молодых городов с таким статусом

Город стал столицей в 1997 году, и с тех пор был практически полностью перестроен. На момент переезда административных органов население составляло менее 300 тысяч, а сегодня превышает 1,3 миллиона.

2

Главная мечеть Казахстана - Hazret Sultan - не только крупнейшая в стране, но и спроектирована с учётом экстремального климата: она выдерживает температуру до -50°C .

3

Разница между максимальной и минимальной температурой за год может достигать 80°C : от $+40^{\circ}\text{C}$ летом до -40°C зимой. Такой перепад - редкость для городов с более чем миллионом жителей.

4

Средняя скорость ветра в Астане - около 5 м/с, но зимой порывы могут достигать 30 м/с. Это делает город одним из самых ветреных среди мировых столиц, и даже архитекторы проектируют здания с учётом «ветровых коридоров».

5

В районе Президентского парка есть небольшая точка, где, даже находясь в центре мегаполиса, почти не слышно шума города - всё благодаря особенностям ландшафта и плотным зелёным насаждениям.



От прошлого к высотам: 2 символа перемен

- * Первоначально здание было купеческой конторой с подвалом для товаров;
- * В XX веке здесь работал детский сад «Зорька»;
- * С 20 февраля 1988 года - музей Сакена Сейфуллина, открытый через 30 лет после его реабилитации.

Самое старое здание
Купеческий дом - музей Сакена Сейфуллина
Правый берег, улица М.Ауэзова, 20, (1846 год)

Фото: дом, с которого началась история

Если купеческий дом - корни, то Abu Dhabi Plaza - вершина роста

Самое новое здание
Abu Dhabi Plaza
Левый берег,
улица Сыганак, 60/5,
(2022 год)

- * Гигантский небоскрёб, высотой более 300 метров;
- * Самое высокое здание в Центральной Азии;
- * В комплексе - офисы, апартаменты, гостиница и ТРЦ;
- * Построено с применением «умных» технологий и энергоэффективных решений;
- * Символ амбициозного будущего столицы.

Фото: башня на фоне города, интерьер, вид с дрона

Алемхан Балтабаев

Территориальный менеджер

Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2023 год

Территориальный менеджер

2023 год

Начальник отдела продаж

2022 год

ТД «Фортуна»

2012 год

Супервайзер ЭЛ.СИ

переезд в Астану из Семей

Алемхан Балтабаев

Научился подбирать

Какими качествами должен обладать лидер в трудной ситуации?

Сдержанность. Можно вспылить, но лучше - разобраться. И человечность. В Астане много людей из разных регионов. У всех - свои традиции, подходы, надо найти ключ к каждому. Иногда смотришь - человек вроде кивает, а по глазам видно - не понял. Значит, надо сесть и объяснить снова.

Какие плюсы в такой команде из регионов?

Это развитие. Я теперь понимаю, как думают люди с запада, с юга, с севера. Северные - скованные, южные - разговорчивые, мягкие. Западные - с достоинством. Восточные - мои родные, сам оттуда, мой восточный менталитет и помог всё это пройти.

Как строите уважение к руководству?

Простой принцип - дверь всегда открыта, ко мне может зайти любой: торговый, грузчик, уборщица. Если есть проблема или идея - пусть говорят. Асхат и Михаил - такие же. Мы на связи с командой.

Что делаете, чтобы сохранить мотивацию?

Хвалю за дело. Но и дисциплину поддерживаю. Если кто-то нарушает - разбираем при всех. А если проявил себя - обязательно отмечу, поблагодарю, скажу об этом открыто. Это важно - видеть не только ошибки, но и успехи.



Алемхан Балтабаев

Испытание доверием

Когда поступило предложение возглавить филиал, вы сразу согласились?

Да. Началось все с назначения меня НОП. Приезжал Сергей Борисович Комиссаров - он и сделал предложение возглавить отдел продаж. Мы с ним давно работаем, он же меня и в Семее назначал региональным супервайзером. Я понимал, что в Семее ТМ я не стану - там был и есть Аслан Гивиевич, мой ТМ, и я не хотел ему "перекрывать дорогу". Решил двигаться дальше - уехал в Астану. А там, как я шутил, Аслану только киллера оставалось нанять :)

С какими трудностями столкнулись после того, как пришли в филиал Астаны?

Я пришел в филиал после известных событий. Меня перевели сюда, когда многое уже произошло. Первая и самая ощутимая трудность - это люди. Команда была устоявшаяся, но без мотивации. Работали, если честно, через силу. Старые подходы, устоявшийся уклад. Понял, что у людей не было обратной связи. Их не слышали, к мнению не прислушивались. Я начал беседовать с каждым, выявлять, где у нас проблемы, почему задачи не выполняются. Записывал всё, возвращался с решениями. И тогда началось доверие. Пошла работа. Переломить это было сложно, но возможно. Это и стало самым непростым, но в то же время интересным испытанием. Хороший опыт получил. И себя проверил.

Пригодилась ли

семипалатинская школа?

Когда пришёл в Астану, знал структуру работы. Те же маршруты, стандарты, всё это было знакомо. Я не пришёл «с улицы» я пришёл пройдя школу Семее, уже зная внутренние процессы, понимал, куда идти, как действовать, что от кого требуется.



Архивное фото

Алемхан Балтабаев

От текучки к ответственности

Когда поняли, что «лёд тронулся»?

Примерно через пять месяцев. До этого текучка, подбор, бесконечные собеседования. ТП не хватало увольнялись, уходили, маршруты пустовали. СВ работали на износ, даже НОП Асхат чуть не уехал в поля. Я и сам был на грани выйти на маршрут. Утром собрание, после весь день собеседования. Постепенно начали приходить новые люди, я понял: они уже не по-старому мыслят, новые стандарты приняли. Не надо больше стоять над душой, у них появилась личная ответственность и взаимопонимание.

Сейчас можете сказать, что команда сформирована?

Да. Очень неплохая команда. Из старой остались два СВ, остальные - бывшие ТП, которые в тяжёлое время нас не бросили. Они хотели развиваться, приняли новую систему. Всё просто: если работаешь, выполняешь свои обязанности - вопросов нет.

Как понимали, что человек готов стать СВ?

Даешь задания, смотришь, как справляется. Смотришь на участие в тренингах, обучении. Люди, которые хотят расти - они сами идут, спрашивают, интересуются. А были и такие ТП, которые дневной план не могли посчитать - для меня это был шок. В Семее каждый знал свой план наизусть. Из тех, кто помогал пройти этот путь - Асхат, НОП, с самого начала был рядом. Позже к нам присоединился Михаил из Петропавловска - с аналитическим складом ума, сильный в отчетах. Вот с ними у нас получилось настоящее трио. Понимаем друг друга, задачи выполняются быстро и точно. И они уже требуют того же от своих команд.

На что смотрели при подборе людей?

Важно было, чтобы человек пришёл надолго. Хотел остаться. Чтобы был не случайным. Ну и, конечно, смотрел на человечность. Это, пожалуй, главное.



Алемхан Балтабаев

Астана: рынок перемен и сильные люди

Абылай Жунусов



Как справляетесь со стрессом?

Во-первых, я стрессоустойчивый. А так люблю рыбалку, уехать, посидеть в тишине. Или поковыряться в технике что-то починить. Это меня успокаивает. Но, честно сказать, времени особо на стресс нет. Работа не ждёт - письма, заказы.

Особенности рынка Астаны?

Он растёт, но динамика сложная. Много людей открывают магазины - месяц работают, закрываются. Финансов не рассчитали. Каждый день - кто-то уходит, кто-то приходит. Постоянно смена ИП. Только ТП начал работу - магазин закрылся, появляется новый арендатор. Или вот стройки - там открываются "летние магазины". К зиме все закроются. В Семей такого не было, там стабильность.

11

Позиция «Мегаполиса» как работодателя в Астане?

Мегаполис - лидер. Люди хотят у нас работать, но часто не проходят проверку - кредиты, просрочки. А с грузчиками летом беда: уходят на стройку - там ежедневная оплата. Зимой возвращаются, но мы таких стараемся не брать. Кто уходит в трудный момент - зачем он, когда всё наладилось?



команда филиала г.Астана

Асхат Ахтамберов

Начальник отдела продаж



Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2020 год
Супервайзер

2023 год
Заместитель начальника отдела продаж

2023 год
Начальник
отдела продаж

переезд в Астану из Павлодара

Асхат Ахтамберов

Мега Сир: поверили - и победили

Когда поверили в Мега Сир?

Практически каждый день говорили с командой: «Это реально». Лето 2024 стало переломным моментом, подошли ко второму месту - сразу за Актобе. Понимали, что Астана - растущий город, объемы можно нарастить. Так и вышло: после июля стали лидерами, Актобе отстал. Мы победили. Когда объявили результат - никто не поверил. А когда упали выплаты, начались поздравления. Эйфория! Раньше все считали, что такие бонусы - это «где-то там», а не про нас. Теперь у ребят есть мотивация. И новички, и старички знают - побеждать можно.

В чём особенность Астаны?



Людмила Моисеева
кассир

Ляззат Уайдильда
кассир



Во-первых, мы продаём Red Bull. Видели наш склад? Кстати, именно отсюда пошло переоборудование газелей с полками - банки падали, некуда было ставить. Во-вторых, город быстро растёт: мы добавили три ТП и одного СВ. В Астане есть две части - старый город (правый берег) и новый (левый). Старый - более консервативный, там меньше стиков, больше традиционных сигарет употребляют. Левый берег - многонациональный, там проще продавать. Сам живу на левом берегу - там кипит жизнь, даже ночью люди гуляют. Но торговый должен продавать везде. Кто хочет работать - не делит территорию на «удобную» и «неудобную».

Асхат Ахтамберов

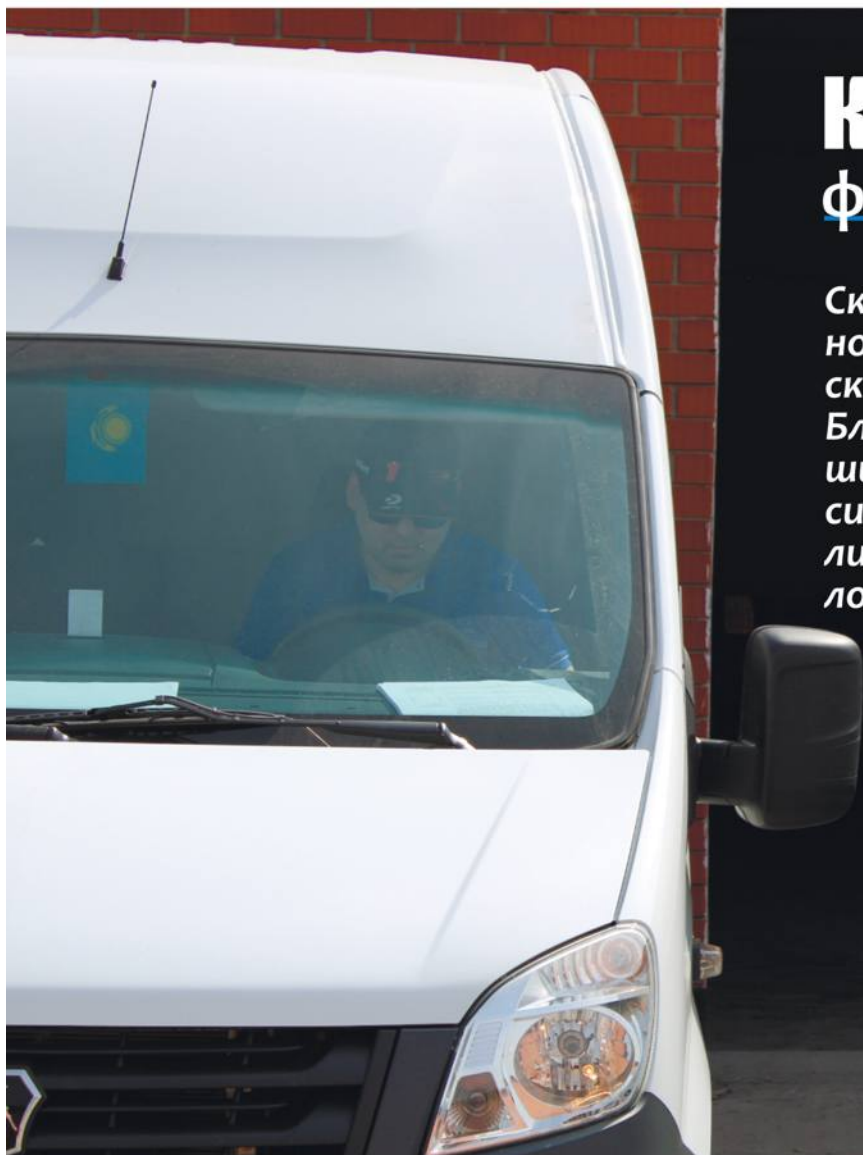
Опыт + амбиции = результат

Как изменился филиал?

Сказать, что мы всё кардинально изменили - нет. Мы скорее скорректировали процессы. Благодаря опыту Алемхана Рашидовича, который пришёл с сильного филиала в Семее, и личным амбициям у нас получилось. Хотелось доказать: даже не меняя команду целиком, можно достичь результатов. Хотя, конечно, были и увольнения. С теми, кто не принял правила и не хотел работать по стандартам, мы попрощались. Зато дали шанс новым людям, иногда даже без опыта, но с желанием. Это сработало.

Как строили работу с "ветеранами"?

Поговорили откровенно, сказали: подумайте, нужно ли вам это? Вы в стабильной компании, белая зарплата, соцпакет, никто вас не гонит. Тогда Виталий Александрович Борисов был здесь и дал понять, увольнять никого не будут, но надо выбрать или вы с нами - или нет. 99% остались и включились в работу. Начали с простых вещей: где расписаться, как оформить дозагруз, почему важна подпись. Некоторые не понимали, говорили: «Я же галочку поставил». Объясняли, что это документы. Постепенно пошли результаты.



Асхат Ахтамберов

Команда в развитии



**Дело не в опыте,
а в желании**



Ануар Тулегенов
Кладовщик

Всегда
есть куда расти

Какие открытия были в работе с новичками?

Мы сначала старались отправлять сильных на левый берег. Потом решили, а что, если собрать команду только из новичков? И они всех «порвали». Это доказало - дело не в опыте, а в желании. Был случай - пришёл лучший ТП Казахстана, отработал три дня и ушёл, опыт не помог.

Над чем предстоит еще работать?

У нас команда мужская и очень разная: у каждого свой взгляд, свой опыт - кто-то в компании уже 12 лет, а кто-то присоединился всего полгода назад. Естественно, не все пока хорошо знают друг друга, и мы работаем над этим. Сейчас делаем акцент на обучение - это наша база и точка роста. Но самое главное - всегда придерживаются стандартов компании.

Вы изменились?

Неизменным осталось главное - если человек честный, он и останется таким. А вот отношение к работе изменилось. Стал более дисциплинированным, когда ты руководитель - ты пример, ну и пообещал - сделай.

О сотрудничестве

С Михаилом и Алемханом Рашидовичем мы работаем в полном взаимопонимании. У нас трио, где сошлись опыт, мышление и цели. Спорные моменты разбираем спокойно. И ещё - начали учить английский. Когда приезжали представители JTI и говорили на английском, подумал - а почему мы не можем? Учимся. Может, скоро НОП в «Мегаполисе» будет говорить на английском - и это будет норма.

Михаил Ланочкин

Заместитель начальника отдела продаж

Какие были
первые впечатления
от города?



Астана встретила морозами и ветром. Честно - тяжело дался первый месяц. Приехал с ощущением, что хочу уехать обратно в Петропавловск. Была мысль может, вообще всё бросить. Родной город уютнее, привычнее, но потом, где-то через 2-3 месяца, начал привыкать. И сейчас мне здесь нравится. Даже уезжать не хочется, и сам город зашел, и коллектив как семья. Я здесь провожу 70-80% своего времени, и мне комфортно.



Карьерный рост в «Мегаполисе»:

2021 год
Супервайзер (Петропавловск)

2023 год
Заместитель начальника отдела продаж (Астана)

переезд в Астану из Петропавловска

«Когда команда
поверила - всё завертелось».

Михаил Ланочкин

Секреты успешной адаптации

С какими профессиональными трудностями столкнулись?

В Петропавловске был стабильный, сплоченный коллектив. Там все знали своё дело - и торговые, и бухгалтера, и склад. А здесь команда почти полностью новая, сборная со всего Казахстана. У каждого свой подход, свои привычки. Было интересно и непросто. Пришлось быстро адаптироваться.

Мне говорили: «В Астане будет тяжело». Но после адаптации я чувствовал только рабочий ритм. Люди разные, но все с головой. Кто не вписывался - долго не задерживался. Я понял главное: нужно работать по стандартам, по должностным инструкциям. Тогда не будет конфликтов - ни у меня к торговому, ни у торгового ко мне. Всё просто: вот что компания от нас ждёт - давайте это делать. За это платят.

Что оказалось особенно непривычным?

Запоминание людей, торговых, коллег. А ещё розница. В Петропавловске магазины были "тихие", здесь же особенно на Левом берегу - мощные, с большими объемами. Клиенты тоже разные, плюс языковые нюансы: в Петропавловске все говорят по-русски, а здесь - смесь. Сначала было сложно, сейчас привыкаю, стараюсь учить казахский, где-то слово на казахском, где-то на русском и находишь общий язык.

Все
держится на
простых
вещах



Михаил Ланочкин

Простые правила, большие результаты

Какие задачи стояли перед вами?

Одна из ключевых целей - взять Mega Cup. Это объединило команду, сначала поверили Алемхан Рашидович, Асхат, я - потом все остальные. Самое сложное было не в продажах, а в наведении порядка в документах, накладных, административных процессах. Когда команда поверила, всё закрутилось. Астана - это большая машина, главное - запустить.

Что можете сказать о командной работе сейчас?

Всё налаживается. Здесь собрались те, кто хочет работать. Много держится на системной работе, на честном диалоге и открытости, это и помогает строить нормальную атмосферу.



Асхат
Ахтамберов

Начальник отдела продаж (НОП)



Алемхан
Балтабаев

Территориальный менеджер



Михаил
Ланочкин

Заместитель НОП



Не скучаете по Петропавловску?

Конечно, он родной, но всё меняется. Кто-то ушёл, кто-то уехал. Рустам Алимжанов, мой преемник, я его стажировал, он остался один, когда ушли супервайзеры. Пережил непростой этап - и стал сильнее. Сейчас у него уже больше уверенности, опыта. Видал его недавно - он стал хорошим руководителем. Рад за него.

Что главное вы для себя усвоили в Астане?

Что всё держится на простых вещах: правила, уважение, открытость. Есть стандарты - им и следуем. Тогда всё прозрачно, понятно и по-человечески правильно. Мне нравится этот путь.

Асланбек Егембердиев

Супервайзер

Начало карьеры в компании «Мегаполис» - 2014 год

с 2023 года

Супервайзер

переезд в Астану из Алматы

«У меня команда - новички, делаем акцент на обучение, стараемся повысить навыки продаж. Мои ребята тоже внесли вклад в победу Mega Cup».

Денис Кравченко

Супервайзер

Какие навыки необходимы, чтобы расти по карьере?

Коммуникабельность, доброта, человечность, доверие.

Всегда работал в торговле, водителем-экспедитором. Познакомился с ребятами из Мегapolis, сказали есть вакансии. Подал резюме, прошел собеседование. Не жалею, что пришел, меня устраивает стабильность. Михаил, Асхат нас обучают, подсказывают.

Учился тут работать с компьютером, потому что на предыдущих работах не работал.

Карьерный рост в «Мегapolis»:

2023 год

Торговый представитель (ТПФ)

2024 год

Старший торговый представитель

2025 год

Супервайзер

родом из Астаны

«Коллектив - это вторая семья, в которой царит понимание, дружба, взаимопомощь. Делимся своими знаниями, это все скрепляет команду».

переезд в Астану из Щучинска

Рустем Кабиев

Торговый представитель

В начале работы были сложности с названиями, сам не курю, поэтому сложно было запомнить. У нас дружный коллектив. Когда только пришел мне помогли все, поддерживали.

родом из Астаны

Еламан Абдуалиев

Торговый представитель с функцией водителя (ТПФ)

Продавать на правом берегу не сложно, это зависит от того, как отрабатывать в точках, товар любой можно продать, на каждый товар найдется свой клиент. Поэтому нельзя сказать, что где-то было сложнее, где-то легче.

Считаю, что ко всем клиентам лояльно отношусь и ко мне также относятся. Нас хорошо учат работать с возражениями. Мы всегда находим подход.

родом из Астаны

Радмир Вакилов

ТПФ

Пришел в 2018 году экспедитором (с функцией водителя). В 2021 перешел в ТП, затем СТП, сейчас ТПФ. Это моя первая и единственная компания - уже 7 лет здесь. Услышал хорошие отзывы, по совету пришел.

Сложнее всего было разобраться в ассортименте и работе с торговыми точками, но серьезных трудностей не возникало. У меня хорошие клиенты, все знакомые по старому городу.

Осознание, что повезло работать в такой компании, пришло не сразу, но теперь я это ценю. Команда дружная, всегда поддержит. Главная часть работы - переговоры с торговыми точками: мы представляем компанию и должны показать себя с лучшей стороны.



Қари Нұрсұлтан
Кладовщик



Евгений Дегерд
Директор дивизиона



Ерубает Рамазан
Торговый представитель (с функцией водителя)



Лязат Кусаинова
Бухгалтер



Жанар Абдраимова
Бухгалтер



Зарина Жетибаева
Старший бухгалтер

Айнур Мырзахметова

Старший специалист ОТУ

О работе и команде:

Когда к нам приходят новые сотрудники, мы уделяем много времени их обучению, особенно работе в SAP. В начале года у нас появилась ещё одна штатная единица - специалист ОТУ. Обучение сначала даётся нелегко, но спустя месяц ребята уже начинают тягиваться. Многие отмечают, что SAP - удобная и мощная система, просто нужно немного времени, чтобы привыкнуть. Главное - желание и стремление учиться.

О команде и атмосфере:

После того как в филиал пришёл Алемхан Рашидович, многое изменилось. Изменилась атмосфера - мы стали действительно одной командой. У нас нет разделения на торговых представителей, супервайзеров или бухгалтеров - мы все работаем вместе и поддерживаем друг друга. Это очень ценно.

О пути в компании

2021 год

Старший специалист ОТУ

2019 год

Покинула компанию

2015 год

Оператор, Ст.оператор

переезд в Астану из Кызылорды

«Я ушла всего один раз - и всё это время мечтала вернуться. Я действительно люблю свою работу. На другой работе не было такого коллектива, такого отношения со стороны руководства. Именно это и подтолкнуло меня снова вернуться. Когда меня приняли обратно, я была очень рада - словно домой вернулась».

Юлия Гречишкина

Специалист ОТУ

“

Я пришла в 2023 году. Почти 2 года работаю.

Я на тот момент другую работу не рассматривала, работала администратором в стоматологии, потом ушла оттуда и решила попробовать себя в другой сфере. Было, конечно, страшно, но с раннего детства люблю цифры, бухгалтерию, и решила попробовать. И очень рада, что попала именно в эту компанию, в этот коллектив.

За два года увеличился объем работы, потому что очень много магазинов открывается. Объем вырос в разы, у нас открываются новые маршруты, и по продажам это очень сильно видно, что растет объем продаж, поэтому если мы раньше справлялись вчетвером, то сейчас нам и пятером объема работы очень много.

”

Начало карьеры в компании «Мегаполис»:

2023 год
Специалист ОТУ

переезд в Астану из Алматы

Назира Изахметова

Специалист ОТУ

“

В "Мегаполис" я пришла полтора года назад из компании семечки "Джин", где тоже работала оператором. О "Мегаполисе" знала давно - следила за вакансиями, мечтала здесь работать. Для меня это было осознанное и желанное решение.

”

родом из Астаны

Начало карьеры в компании «Мегаполис»:

2023 год

Специалист ОТУ

«Здесь мне нравится, что все четко сделано, правильно. Порядок и дисциплина.»

Асель Кусайханова

Специалист ОТУ

”

Пришла в сентябре 2024 года, специалистом ОТУ. 7 месяцев работаю, выбрала Мегаполис, потому что важна стабильная зарплата. Я работала ТК «Прима» и из-за какой-то нестабильной зп и графика, я решила поменять работу. Для меня было новым работать в SAP, сейчас чувствую, что уже влилась.

Начало карьеры в компании «Мегаполис»:

2024 год
Специалист ОТУ

родом из Астаны

Алия Татыбаева

Специалист ОТУ

“

Я из Павлодара приехала сюда в прошлом году. И вот в этом году устроилась сюда. Когда просматривала объявления меня в первую очередь привлекло - зарплата, условия, и когда пришла на собеседование, мне все очень понравилось. Я звонила без конца спрашивала - когда дадут ответ, потому что это было для меня лучшее решение.

”

Начало карьеры в компании «Мегаполис»:

2025 год
Специалист ОТУ

переезд в Астану из Павлодара

Небо в объективе

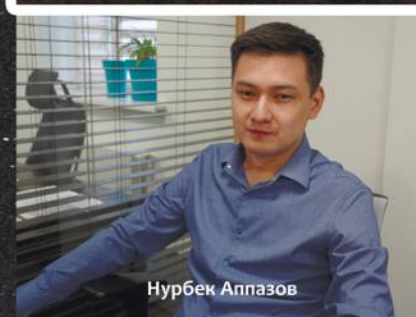
«Мегаполис» объединяет не только профессионалов, но и творческих, талантливых личностей. **Нурбек Аппазов**, ведущий аналитик по логистике увлекается астропейзажами, и у нас есть возможность увидеть небо его глазами.



Треки Асы

Нурбек, как давно вы увлеклись фотографией и что привело вас к этому?

Увлекаться астрономией начал еще с начальных классов в школе. В начале просто визуально знакомился с небом, искал по картам созвездия на небе и их яркие звезды. Когда учился в универе, приобрел телескоп. Еще через 2-3 года захотелось не просто смотреть своими глазами, а делать снимки. И вот с того времени и пошло увлечение астрофотографией.



Нурбек Аппазов

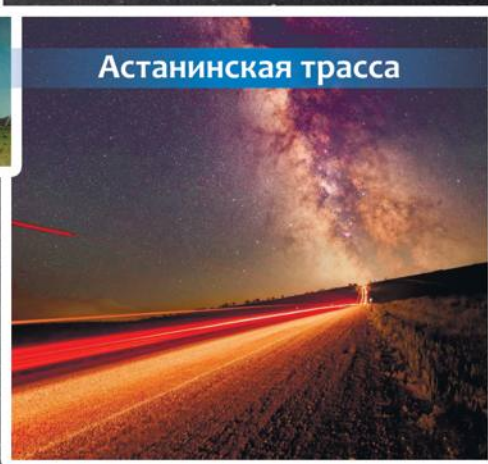
Капшачай



Есть ли у вас любимый снимок?

Трудно как-то выделить один снимок. Все одинаково нравятся).

Астанинская трасса



Насколько важен хороший фотоаппарат или можно начинать фотографировать с телефона?

Для астросъемки нужна камера с полным ручным управлением. Качество зависит не только от камеры, но и от объектива: светосильный и широкоугольный (14–21 мм, f/2,8 и ниже) позволит даже со слабой камерой получить отличные снимки. Телефон не подходит из-за маленькой матрицы и ограничений в ручных настройках, выдержках и RAW.

Что бы вы посоветовали тем, кто хочет увлечься фотографией?

Тем, кто хочет заняться астрофотографиями в первую очередь посоветовал бы не заводить такое хобби и забыть эту идею, как страшный сон))). Шутка.

Но если всё же хочется:

- Познакомиться с камерами и объективами в теории и на практике;
- Не тратиться на дорогие покупки - начать с б/у техники, чтобы понять, нужно ли это хобби;
- Изучать ночное небо: созвездия, туманности, яркие звезды, их видимость в разное время года и на нашей широте;
- Освоить работу в Adobe Photoshop, DeepSkyStacker, PixInsight и др., ведь съёмка - лишь 40-50% дела, остальное - обработка;
- Иметь машину: в городе мешает засветка, придётся уезжать на 100-150 км или в горы;
- Планировать съёмки: проверять прогноз, облачность, фазу Луны, приезжать на место днём для разведки;
- Заботиться о безопасности: съёмки проходят в отдалённых местах, есть риск встретить диких животных и ядовитых насекомых.

Трендбук FMCG

Мир потребления меняется на глазах. Вместе с ним трансформируются привычки покупателей, каналы продаж и даже сами продукты. В 2025 году в сфере FMCG (товаров повседневного спроса) наблюдается сразу несколько ключевых трендов. Рассказываем, что важно знать, чтобы оставаться на гребне волны.

Осознанное потребление - покупатели выбирают простые составы, локальные и экологичные бренды.

Мини-форматы - удобные упаковки, пробники, сокращённые линейки.

Цифровизация - покупки в один клик, D2C-каналы, персонализация через приложения.

Рациональный выбор - спрос на оптимальное соотношение цена/качество, рост private label.

Функциональные продукты - еда и напитки с витаминами, белком, пробиотиками.

Новый маркетинг - TikTok, челленджи, контент от пользователей.

ИИ и аналитика - прогнозирование спроса, планирование поставок, ценовая оптимизация.

Выигрывают те, кто слышит клиента и быстро адаптируется.

Осознанное потребление

Мини-форматы

Цифровизация

Рациональный выбор

Функциональные продукты

Новый маркетинг

ИИ и аналитика

TikTok

TikTok

USER-GENERATED CONTENT

CHALLENGE

PROBIOTIC YOGURT

Functional Yogurt

BUY NOW

D2C

MOISTURIZER

SERUM

CLEANSER

CREAM

Цена / качество

PROTEIN BAR

PROTEIN SMOOTHIE

VITAMIN BAR

Функциональные продукты

Планирование поставок

Ценовая оптим.

Прогнозирование спроса

ИИ и аналитика

Маркетинг со вкусом



В 1980-х Pepsi устроила рекламную кампанию **Pepsi Challenge**: людям на улицах давали два стаканчика колы - без логотипов. Большинство выбирали Pepsi, потому что она слаще.

Результат: рост доли рынка и миллионы новых потребителей.

Но у Coca-Cola началась паника: они решили **изменить вкус** оригинального напитка!

Итог? Люди возненавидели «новую Кока-Колу» и устроили протест. Им **важен был не вкус, а бренд, эмоции, привычка.**

Урок: в продажах побеждает не всегда продукт, а история, которая за ним стоит.



Французская бабушка и дорогой сыр

Один бренд дорогого сыра пытался выйти в провинциальные магазины. Торговый представитель приехал в деревню, и хозяйка сказала:

«У нас такой сыр только на похороны покупают. Но один раз попробовали - больше не захотели умирать!»

С тех пор бренд использовал эту фразу в рекламной кампании. Продажи взлетели.

Урок: настоящие перлы - прямо на полке. **Слушай клиентов - и найдёшь золото.**



Продал воздух - и стал легендой

В 2000-х торговый агент из Великобритании стал знаменитым, потому что... **продавал "воздух из Уэльса" в банке** как сувенир. Цена - 5 фунтов. Раскупали туристы.

Он честно писал: «Содержимое: воздух. Применение: открывать, когда скучаете по Уэльсу».

Урок: главное - **эмоция**, а не продукт. Люди покупают **чувства**, не вещи.

Почему молоко стоит у стены?

В американских супермаркетах **молоко всегда у задней стены**. Почему? Потому что это базовый товар — за ним всё равно придут.

Пока покупатель идёт до молока — он видит кучу других товаров.

Урок: грамотно выстроенный маршрут = дополнительная продажа. Даже если ты не продавал ничего напрямую.

Рекомендуем к просмотру

Фильм о продажах, мотивации и силе убеждения

«Американцы» (Glengarry Glen Ross), 1992

О чём фильм?

Драма о жестоком мире продаж недвижимости. Несколько риелторов борются за лидерство и премию, ведь проигравших ждёт увольнение. Давление, интриги и безупречные диалоги раскрывают все стороны профессии - от харизмы до моральных дилемм.



Почему стоит посмотреть?

- * Показывает, как важно уметь слушать клиента и держать удар;
- * Отличная актёрская игра (Аль Пачино, Джек Леммон, Алек Болдуин);
- * Вдохновляет работать над речью, техникой убеждения и стрессоустойчивостью;
- * А сцена мотивационной речи стала культовой во всём мире продаж.

Фильм не столько о недвижимости, сколько о человеческой психологии и законах конкурентной среды. Обязателен к просмотру всем, кто работает в продажах.

Найди 7 отличий

Две картинке кажутся одинаковыми... но это только на первый взгляд! Внимательно приоткройся - мы спрятали 7 хитрых изменений. Некоторые бросаются в глаза, а другие так искусно замаскированы, что заметят их только самые внимательные.

Готов проверить свою наблюдательность?



«Осень в Мегаполисе»



Друзья, запускаем наш первый фото-конкурс!

Покажите, как вы видите осень вместе с Мегаполисом - креативно, красиво и с нашим фирменным логотипом. Ваши работы будут приниматься с 22 сентября по 22 октября 2025 года.

Условия участия:

- *Сделайте интересную и оригинальную фотографию с логотипом Мегаполис-Казахстан.
- *Выложите её в свой Instagram (сторис или ленту) с отметкой @megapoliskazakhstan.

Критерии оценки:

Креативность Качество исполнения
Идея / сюжет **Связь с Мегаполисом**

Призы:

1 место



2 место



3 место



Все участники конкурса получают памятные подарки.

*подарки могут отличаться от изображений на странице журнала

Следите за сроками и не упустите шанс показать свой талант!