

**ТРИУМФ**

## В Группе Арнест состоялись награждения премией президента АО «Арнест» «Триумф» по итогам второго полугодия 2019 года. Награду получили 18 сотрудников предприятий.



Победители премии «Триумф» в АО «Арнест»



Награждение премией «Триумф» в ОАО «Компания «Арнест»



Победители премии «Триумф» ООО «Аэрозоль Новомосковск»

**В номинации «Экстраусилия в работе» триумфаторами стали:**

- ОАО «Компания «Арнест»: Ирина Романенко, заместитель главного бухгалтера, Дмитрий Пивоваров, национальный менеджер по развитию дистрибуции отдела продаж, Украина, Ирина Григорова, экономист финансово-экономического отдела;
- АО «Арнест»: Марина Вдовенко, специалист (по складскому хозяйству) цеха хранения и грузоперевозок, Наталья Дениско, сменный мастер цеха предпродажной подготовки продукции, Ольга Загадаева, специалист по планированию производства 1 категории отдела по планированию и поставкам;
- ООО «Терминал»: Александр Остапенко, начальник цеха хранения, комплектации и отгрузки продукции.

**В номинации «Гордость компании» Почётную грамоту вручили:**

- АО «Арнест»: Алесе Библиковой, лаборанту химического анализа лаборатории физико-химического анализа;
- ОАО «Компания «Арнест»: Юлии Ряхиной, ведущему бренд-менеджеру.

**В номинации «Сокращение затрат и увеличение прибыли» победителями стали:**

- ООО «Аэрозоль Новомосковск»: Алла Козырева, начальник сектора оперативных закупок;
- АО «Арнест»: Анастасия Розанова, главный специалист по персоналу департамента по управлению персоналом, Жанна Полозова, техник по подготовке производства цеха баллонов.

**В номинации «Лучшая перспектива развития» триумфаторами стали сотрудники ОАО «Компания «Арнест»:**

- Максим Чернышов, менеджер по обучению и развитию департамента управления персоналом, Алексей Яковлев, менеджер по развитию технологий продаж департамента продаж, Наталья Гончарова, руководитель экономического отдела, Алексей Щелочков, руководитель группы внедрения информационных технологий.

**В номинации «Идеи улучшения» победителями стали:**

- ООО «Аэрозоль Новомосковск»: Андрей Петров, заместитель начальника цеха хранения и грузоперевозок по складской логистике;
- ОАО «Компания «Арнест»: Юлия Слярова, менеджер по обслуживанию клиентов отдела обслуживания клиентов и логистики.

**Поздравляем наших коллег и желаем новых побед и достижений на профессиональном пути!**

**ВЫСТАВКА**

## Международный аэрозольный форум-2020

Представители Группы Арнест приняли участие в Международном аэрозольном форуме (Aerosol & Dispensing Forum), проходившем в Париже 29 и 30 января. Ежегодная, уже четырнадцатая по счету, отраслевая выставка собрала более 700 экспонентов из 84 стран мира. Форум в столице Франции посетили свыше восьми тысяч человек.

На выставке Группу Арнест представляли руководители и специалисты АО «Арнест»: генеральный директор Сергей Попов, директор по контрактному производству Андрей Никитин, коммерческий директор Андрей Борщев, руководитель департамента закупок Сергей Марков, руководитель группы по работе с международными компаниями Григорий Пилосян, главный специалист департамента закупок Игорь Фомин, представители компании Varony Universal Products из Вели-

британии: Карлос Тейшейра и Марк Уорд. Aerosol & Dispensing Forum (ADF) – популярная отраслевая переговорная площадка, предоставляющая участникам возможность в течение двух дней провести деловые встречи и обсудить важные вопросы сотрудничества с ключевыми бизнес-партнерами: клиентами, крупными поставщиками упаковки и сырья. В ходе переговоров стороны обсуждают вопросы, определяющие многолетние перспективы сотрудничества, что

позволяет Группе Арнест стабильно развиваться и уверенно вести инвестиционную политику.

В этом году выставочный стенд Группы Арнест был оформлен в экостиле, демонстрируя приверженность АО «Арнест» и Varony Universal мировым трендам – снижение негативного влияния промышленного производства на окружающую среду и производство экологически чистых продуктов высокого качества. Международные компании, наши ключевые партнеры, активно поддерживают предприятия Группы в этой работе.

В качестве примера такого сотрудничества можно привести отказ от использования бисфенола А (BPA Free) в составе внутреннего лака алюминиевых баллонов. Большой шаг сде-



лан на пути к обновлению парфюмерных композиций, содержащих аллергены. Эти и другие инициативы соответствуют актуальным мировым стандартам и ожиданиям наших клиентов. Их реализация обеспечивает Группе Арнест не только перспективу устойчивого развития, но и репутацию производителя, способного выпускать продукцию для любого самого требовательного рынка.

С каждым годом география экспонентов и посетителей международного аэрозольного форума расширяется. ADF становится все более востребованным и популярным мероприятием среди представителей аэрозольного бизнеса. В 2021 году выставка откроется для экспертов отрасли 20 и 21 января.

**Григорий Пилосян,  
Мария Кудряшова**

**ПРАЗДНИК**

## В АО «Арнест» отметили мужской и женский праздники

В преддверии Дня защитника Отечества, а затем и Международного женского дня в АО «Арнест» при участии профсоюзной организации на территории предприятия прошли праздничные мероприятия.

21 февраля ранним утром на центральной проходной под звучание песен военных лет каждому мужчине подарили брендированный шоколад. Здесь же была организована тематическая фотозона, где все желающие смогли сделать фотографии. Праздник продолжился в кабинете генерального директора. Сергей Попов и председатель ППО «Арнест» Елена Евглевская по традиции поздравили с Днем защитника Отечества воинов-интернационалистов, работающих на предприятии. 22 мужчинам директора и руководители подразделений вручили памятные сувениры и пожелали крепкого здоровья и мирного неба над головой.

6 марта женщин АО «Арнест» поздравили мужчины предприятия и дарили им не только фирменный шоколад, но и улыбки, добрые слова и отличное настро-



Фотозона к 8 Марта: (слева направо) Роман Терехов, Олег Путько, Ирина Коваленко и Алексей Жуков

**Мария Кудряшова**

**СПОРТ**

## «Смелые и ловкие» арнестовцы

В феврале в Невинномысске состоялись XVII традиционные соревнования среди мужчин «Смелые и ловкие», приуроченные к Дню защитника Отечества. Мероприятие прошло в спортивном комплексе «Олимп». АО «Арнест» представляли две команды: «Арнест-1» и «Арнест-2».

Участие в соревнованиях приняли 10 команд городских организаций и предприятий. За победу и кубки боролись коллективы «НЭМЗ», «Арнест-1», «Арнест-2», «ЗИП-1», «ЗИП-2», «ЗИП-3», «ГРЭС», «АЗОТ», «НГГТИ», «ЛПУМГ». Силу и ловкость спортсмены проявляли в различных испытаниях: дартс, прыжки в длину с места, эстафета «с бронезином и каской». Перетягивание каната стало самым зрелищным для болельщиков и запоминающимся для участников соревнованием.

В результате арнестовцы завоевали почетное третье место. Кубок вручили команде «Арнест-1».



**Мария Кудряшова**



## ИТОГИ **Коммерческий директор ОАО «Компания «Арнест»** **Самвел Галустян подвел итоги работы в I квартале 2020 года.**

**Несмотря на все сложности, I квартал 2020 года стал достаточно успешным для «Компании «Арнест». На фоне кризисной ситуации на рынке, а также непростой обстановки в связи с пандемией коронавируса наша компания обеспечила выполнение плана продаж на уровне 105%.**

Мы обеспечили рост продаж +23% к факту I квартала 2019 года. Ключевым фактором успеха стала правильная стратегия продаж, направленная на развитие ключевых брендов компании в стратегических каналах сбыта во всех странах. С радостью отмечаю, что значительный рост продаж и выполнение плана были обеспечены благодаря росту продаж ключевых брендов «Компании «Арнест»: Deonica +41%, Прелесть Professional +11%, Дивидик +43%, Симфония +31%. В марте началась отгрузка инсектицидов и репеллентов Mosquitall, Picnic и Дихлофос. Суммарно эти товары показали рост продаж +55%. Такой колоссальный показатель был обеспечен благодаря продаже максимального ассортимента указанных брендов в ключевые федеральные сети («Магнит» и «Пятерочка»).

Брендом №1 в продажах «Компании «Арнест» является Deonica. Здесь отме-

чен двузначный рост продаж во всех представленных категориях: антиперспиранты, бритвы, пены и гели для бритья. Отрадно видеть, что рост и развитие нашей компании обеспечивают ключевые бренды. Это говорит о том, что мы делаем правильные акценты. С каждым годом рынок становится сложнее, клиенты – требовательнее, а потребители – избирательнее. Наша задача в такой непростой ситуации – следовать стратегии, а именно, предлагать потребителям востребованную продукцию высочайшего качества по доступной цене.

В марте «Компания «Арнест» активно приступила к продаже социально значимой и необходимой продукции в сложившейся обстановке – дезинфекторам воздуха и поверхностям Symphony. Данная продукция очень востребована среди потребителей в период пандемии коронави

руса. Во II квартале мы намерены сделать серьезный акцент на максимальное обеспечение населения страны этими товарами. В настоящее время основной задачей является выполнение бизнес-плана компании за счет развития продаж ключевых брендов в фокусных каналах сбыта. Мы работаем над обеспечением маркетинговой поддержки ключевых брендов Прелесть Professional, Mosquitall, Deonica на телевидении, в сети Интернет, социальных сетях и блогах.

Сегодня конъюнктура рынка продолжает меняться в сторону роста сетевого ритейла, что подталкивает нашу компанию меняться вместе с рынком и быть более гибкой, мобильной и современной. Наиболее растущим каналом сбыта продукции стали интернет-продажи. Мы продолжаем развивать это направление, используя различные инструменты и рекламу на ключевых интернет-площадках.

Я выражаю благодарность всей команде ОАО «Компания «Арнест» и Группы Арнест



за результаты, достигнутые в первом квартале. Но мы не останавливаемся на этом и идем дальше. Нам предстоит реализовать амбициозные задачи по выполнению бизнес-плана на 100% во втором квартале. Мы готовы к вызовам рынка и достижению главных целей!

**Самвел Галустян**

### НОВИНКИ

## На старт, внимание, комары!

В продажу поступили инновационные новинки Mosquitall «Компании «Арнест», аналогов которым нет на российском рынке средств защиты от насекомых. Вместе с Mosquitall проведем это лето под лозунгом «Эффективно, но абсолютно безопасно!».

Молочко-спрей для беременных и младенцев от 3 месяцев – единственный репеллент, одобренный для использования будущими мамами и детишками первого года жизни. Продукт имеет фармацевтическую регистрацию и поддерживает бренд в активно развивающейся категории «Детство».

Аэрозоль Nature – 100% натуральный продукт без ДЭТы и иных ядов в составе. Отпугивающий комаров эффект обеспечивают экстракты ромашки и алоэ вера. Средство подходит для людей с чувствительной кожей и поддерживает развитие бренда в категории «ЭКО».

**Ксения Малина**

## Встречаем лето вместе!

ОАО «Компания Арнест» выпустила лимитированную коллекцию на сезон весна-лето 2020 освежителей воздуха Symphony, которая пользуется большим успехом среди потребителей. Этот выпуск пройдет под эгидой «ALOHA SUMMER!», что в переводе означает: «Привет, лето!».

Коллекция посвящена голубому небу, морскому бризу, бесконечным дням, авантурным приключениям и безграничной свободе. Яркие, освежающие и неповторимые – это освежители воздуха лимитированной коллекции Symphony Aloha Summer. Аромат «Кокосовый фламенко» представляет уникальную смесь свежих цветов и легкой ноты кокосовой воды, дополненную цветением кактуса. Фламенко – это больше чем танец, а этот аромат – больше чем утонченность.

Аромат «Фруктовый серфинг» – бодрящий и многогранный: яркие ноты экзотических фруктов, сочные оттенки спелой дыни и энергичная сладость карамболы. С Symphony Aloha Summer эмоции воплощаются в ароматы: оживляющие и бодрящие, легкие и прозрачные, глубокие и чувственные – отыщите что-то для себя и попробуйте новое в этом сезоне!

## Эксклюзивная весенняя коллекция Symphony Aroma Cloud

С целью продолжения развития кобрендинговой программы «Компании «Арнест» и федеральной сети магазинов «Магнит» реализован выпуск эксклюзивной весенней коллекции Symphony Aroma Cloud. Она представлена уникальной и неповторимой палитрой весенних ароматов парфюмерии.

Для поддержки запуска новой коллекции освежителей воздуха стартовала рекламная интернет-кампания. Был создан видеоролик, идея которого – показать потребителям, как легко с помощью освежителя воздуха Symphony воссоздать атмосферу уюта и свежести в доме.

Весенняя коллекция представлена тремя ароматами. «Весенний сад» – это роскошный и богатый аромат раннего весеннего букета, который раскрывается элегантно жасмином в сочетании с заманчивыми нотами первоцвета и фрезии. «Яблоневоый цвет» – многогранный, чистый и зеленый аромат раскрывается свежими аккордами измельченных листьев бамбука, прохладных цветочных нот японского яблоневого сада, пронизанного теплыми лучами восходящего солнца. «Ягодные мечты» – смелый и захватывающий аромат, удивительное вдохновение весенних мечтаний. Гипнотический инжир и яркая малина в обрамлении нот гибискуса раскрываются в свежем ягодном аромате.

**Юлия Ряхина**



### ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

## Трансформация обучения по-новому

**Департамент управления персоналом ОАО «Компания «Арнест» активно развивает платформу дистанционного обучения для сотрудников компании. В системе появился курс «Интернет-маркетинг и digital-трансформация бизнеса», который был предоставлен маркетинговой группой «Комплето».**

Любой сотрудник «Компании «Арнест» или эксклюзивной торговой команды (ЭТК) может его прослушать. Курс находится в личном кабинете системы «iSpring» в разделе «Каталог» и включает в себя 13 видеоуроков по темам: Что такое цифровая трансформация бизнеса; Как рекламные каналы объединить в стратегию по пути клиента; Что такое стратегия интернет-маркетинга и продаж (digital-стратегия) и как её собрать; Куда расти в интернете – как понять ваши digital-перспективы; Зачем нужен интернет-маркетинг, если у вас работают холодные продажи и многие другие.

Каждый сотрудник, прослушавший данный курс полностью, имеет возможность получить сертификат маркетинговой группы «Комплето». Для этого необходимо отправить запрос на почту менеджеру по обучению и развитию персонала Максиму Чернышову.

## Новые знания в области хроматографии

**3-5 марта в АО «Арнест» были проведены курсы повышения квалификации по газовой хроматографии для сотрудников лаборатории физико-химического анализа. Участники семинара смогли самостоятельно поработать с газовым хроматографом ХРОМОС ГХ-1000 (специальный прибор для сборки-разборки учениками), задать все свои вопросы преподавателю, разрешить те задачи и проблемы, которые возникли у них при работе на хроматографе.**

В ходе обучения рассматривались такие вопросы, как теория хроматографического анализа; значимость развития современных технологий в области хроматографии для достижения метрологических характеристик методов; принцип устройства хроматографов; метрологические характеристики, диагностика и выявление неисправностей всей аналитической системы по хроматограмме и многие другие. Также были изучены основные вопросы хроматографического анализа по нормативным до-



В апреле для повышения мотивации сотрудников ЭТК к обучению были введены элементы геймификации. За каждый прослушанный материал в зависимости от сложности и продолжительности сотрудник получит баллы. Баллы будут начисляться как за обязательные курсы, так и за дополнительные. В настоящее время лидером в самообразовании является сотрудник дивизиона «Юг» Павел Самойленков (276 баллов).

**P.S. Посмотрите на трансформацию обучения по-новому!**

**Максим Чернышов**



кументам: ГОСТ Р 54484-2011 Газы углеводородные сжиженные. Методы определения углеводородного состава; ГОСТ 29188.6-91 газохроматографический метод определения этилового спирта.

В конце обучения всем сотрудникам лаборатории выдали сертификат-диплом о дополнительном образовании в области хроматографии, в котором указано, что специалист прошел курсы повышения квалификации по теме: «Газовые хроматографы. Системы пробоотбора».

**По информации учебного центра «Школа профессионалов аналитики»**

### НОВОСТИ МАРКЕТИНГА

**В марте «Компания «Арнест» запустила акцию – гарантированный кэшбэк при покупке средств Прелесть Professional. Акция проходила в течение месяца на платформе «Чекбэк в ВК».**

Попутель возвращал 30% от суммы покупки любой продукции Прелесть Professional. Акция была хорошо воспринята потребителем и принесла успешные результаты. Предложением воспользовались более 1 600 уникальных пользователей, которые зарегистрировали около 2100 чеков на сумму 438 773,45 рублей. Акция вызвала дополнительный интерес к продукции бренда и увеличила лояльность постоянных потребителей.

**Миланья Красильникова**

