



ГБУ МБМ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

18 **Внеэкономическая деятельность: где вы, ИТ-решения?** Марина Вакуленко, эксперт и профессиональный бизнес-консультант отрасли внешнеэкономической деятельности регулярно общается на консультациях, семинарах и вебинарах как с действующими клиентами – участниками ВЭД, так и с потенциальными участниками рынка, только собирающимися получить этот важный статус



ГБУ МБМ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

28 **Евгения Губанова: «Чтобы бизнес был успешным, обязательно профессионально развивайтесь и уделяйте внимание сервису».** Основательница стартапа по консалтингу в области бухгалтерского и налогового учета ООО «АРИФМЕТИКА ПРИБЫЛИ» Евгения Губанова рассказала, как строится работа с клиентами и почему люди – самая главная ценность

ГБУ МБМ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

08 **Как Москва помогает предпринимателям.** По данным Единого реестра малого и среднего предпринимательства в Москве сегодня насчитывается более 826 тысяч ИП и юридических лиц – предприятий и компаний, относящихся к малому и среднему бизнесу. По сравнению с 2016 годом числовой показатель увеличился на 21% – тогда в столице было зарегистрировано чуть менее 675 тысяч субъектов МСП.

16 **Летариум – полеты наяву, а не во сне.** Вначале возникла идея. Потом появились партнеры. Так родилась компания с красивым названием «Летариум», отображающим суть деятельности. А суть такова – научить людей парить в воздухе как птица.

22 **Василий Константинопольский: «Совет начинающим предпринимателям один: делайте только то, что вам нравится!»** Сооснователь «Аксессур Фур» рассказал о том, что помогло компании стать успешной.

24 **Как проводить изменения в компании.** Управление количественными и качественными показателями вашего бизнеса – простой инструмент кратного роста доходов.

Наталья Полонская, Георгий Арзубов

30 **Использовать видеоконтент для развития своего бизнеса должны абсолютно все компании.** Билл Гейтс сказал: «В будущем на рынке останется два вида компаний: те, кто в интернете, и те, кто вышел из бизнеса». Думаю, сейчас данные слова можно перефразировать так: «В будущем на рынке останется два вида компа-

ний: те, кто использует видеомаркетинг, и те, кто вышел из бизнеса».

Дмитрий Гурьянов

32 **«Стенология» успеха.** Наука о стенах – так буквально переводится название компании, которая прошла непростой путь от поставщика декоративной штукатурки до собственного производства в России.

34 **Хочу – могу – делаю. Развитие личной эффективности = развитие бизнеса.** Много вокруг говорится о личной эффективности. В наших головах еще с советских времен сидят лозунги «быстрее, выше, сильнее», подкрепляемые установками нового времени «брось все, бери и делай». И если не делаешь, то попадаешь в разряд тех, кто не смог. А как же быть эффективным?

Екатерина Казакова



МАРКЕТИНГ

54 Между B2B и B2C – сплошная двойная. Технология построения портрета аудитории у B2B и B2C абсолютно разная, совершенно несходные ответы на вопросы «Зачем?» и «Почему?». А «зачем» (роль) и «почему» (мотив) – две главные базовые характеристики, на которые мы можем и должны опираться в своей работе, – утверждает Ия Имшинецкая, бизнес-тренер, автор технологии системного продвижения



ТУРБРАУЗЕР

60 Поход за Великую Китайскую стену. С 7 по 9 июня в Южно-Китайском технологическом университете (South China University of Technology) в Гуйлине (Гуанси-Чжуанский автономный район, Китай) пройдет Международная конференция по развитию вычислительного интеллекта (International Conference on Advanced Computational Intelligence)

ТЕЛЕМЕДИЦИНА

38 Компьютеры + медицина = синергия. Digital-технологии в медицине находят широчайшее применение и производят значительные изменения, как и во многих других областях человеческой деятельности.

Александр Капралов

42 Маркетплейс выявил рост частных УЗИ-кабинетов в стране. Компания «Медэк Старз», создавшая в качестве стартапа маркетплейс по продаже сложного медицинского оборудования, проанализировала совершенные на ее платформе сделки за год.

Арсений Юров

44 Опрос. Прощайте, доктора? Объем рынка ИИ в сегменте здравоохранения превысит 1,7 млрд

долларов к концу 2019 года, а ежегодный темп роста в период с 2018 по 2022 год будет находиться на уровне 68,5%. Что это означает для развития телемедицины и для нас, потенциальных пациентов? На вопросы «БИТа» отвечают эксперты ведущих компаний.

ПРОДУКТЫ И РЕШЕНИЯ

47 Автоматизация склада с НОР-БИТ: как выбрать решение? Когда компания начинает динамично развиваться, и растут объемы реализуемой продукции, то встает вопрос автоматизации складских процессов.

КАДРЫ

48 Опрос. Бонусы за лояльность. Если вам удалось создать энергичную и амбициозную команду

профессионалов, мотивированных на развитие, то как и чем вы удерживаете их в компании?

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

53 Встречаемся в Пушкинском! 16 мая в Государственном музее изобразительных искусств им. А.С. Пушкина состоялась встреча воспитанников Берсеневской школы-интерната, Свято-Софийского социального дома и школы-интерната №31 с педагогами музея.

МАРКЕТИНГ

56 Опрос. Маркетолог: привлекать, продавать, продвигать? В жизни бывает, что маркетологу приходится заниматься всем сразу. Если вы маркетолог, то как к этому относиться?