

# National Business

ПЕРМЬ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС — ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Волгоград • Екатеринбург • Нижний Новгород • Нижний Тагил • Челябинск • Тюмень • Чита • Уфа

РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ  
NATIONAL BUSINESS

# ОСНОВНЫЕ РУБРИКИ ИЗДАНИЯ



## СПЕЦПРОЕКТ

Тематический проект, выделенный отдельной обложкой и посвященный определенной сфере бизнеса (недвижимость, финансы, ритейл и т.д.)

## МАРКЕТИНГ

Специализированная рубрика, посвященная вопросам маркетинга, продвижению на рынке, анализу рекламной деятельности

## ФИНАНСЫ

В рубрике представлены новости и аналитика финансового рынка

## АВТО

Новинки автомобильного рынка и тенденции автомобилестроения

## СТРАТЕГИЯ

Материалы мировых и федеральных экспертов, посвященные стратегическим вопросам развития бизнеса

## КАДРЫ

Рекрутинговые хитрости, опыт, аналитика. Первые лица компаний и их комментарии

## НЕДВИЖИМОСТЬ

Все аспекты масштабной сферы недвижимости, строительства, земельных отношений

## IT

Новости, аналитика и комментарии от специалистов рынка информационных технологий

# КОММЕРЧЕСКИЕ РУБРИКИ ЖУРНАЛА

## ПЕРСОНА



Интервью с первым руководителем компании: биография руководителя, интересные факты, история развития компании, награды и достижения. Цель проекта – знакомство с динамикой развития бизнеса через персону успешного, уверенного в себе и своих решениях руководителя; знакомство бизнес-сообщества с руководителем и его компанией, стилем его руководства, взглядами на жизнь и успешным опытом.

Структура проекта:  
фото руководителя на первой обложке журнала  
+ статья на 4 полосы.

## РЕДАКТОР НОМЕРА



С начала 2010 года National Business предлагает участникам редакционного совета выступить приглашенными редакторами номера. Как редактор, вы сможете принять участие в формировании номера, дать профессиональную оценку материалам, поделиться своим мнением по тематике журнала. Ваш профессиональный опыт, без сомнения, будет интересен читателям журнала – представителям власти, руководителям и собственникам бизнеса, ведущим топ-менеджерам.

## РУКОВОДИТЕЛЬ



Одна из главных рубрик номера, представляющая ключевую персону компании. Материал, раскрывает не только все стороны бизнеса, но и личностные качества руководителя, представляя компанию через персону успешного, уверенного в себе и своих решениях управленца.

# КОММЕРЧЕСКИЕ РУБРИКИ ЖУРНАЛА

## ДЕЛОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ



Информационный материал, собирающий готовых к диалогу экспертов в своей области, а также бизнесменов, нуждающихся в профессиональных консультациях данных экспертов и готовых работать в режиме «on-line», всех желающих это услышать и увидеть. В формате доверительной рекомендации вы можете проконсультировать своих существующих и потенциальных клиентов, и партнеров об уникальных услугах, предложениях и технологиях своей компании, а также привлечь внимание бизнес-сообщества Перми: предпринимателей, инвесторов, финансовых организаций, представителей власти.

## СПЕЦПРОЕКТ



В каждом номере журнала выходит тематический спецпроект, выделенный отдельной обложкой и посвященный определенной сфере бизнеса (строительство и недвижимость, ритейл, логистика, финансы). В редакционную часть проекта входят статьи федеральных экспертов по обозначенной теме. Коммерческая часть проекта — рекламное размещение соответствующих предприятий. На спецпроект обращают особое внимание руководители властных структур, а также аудитория, заинтересованная в данной сфере бизнеса.

# КОММЕРЧЕСКИЕ РУБРИКИ ЖУРНАЛА

## СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ



Проект, призванный решать актуальные для бизнеса вопросы и помогать руководителям находить общие точки соприкосновения.

Уникальность проекта заключается в свободной и стопроцентно позитивной атмосфере общения первых лиц крупных компаний. Материал по итогам публикуется в журнале National Business и традиционно становится одним из самых читаемых материалов в деловой прессе города.



## ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

**СТРОИТЕЛЯМ НУЖНА КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ**

Почему все современные строительные объекты должны быть комплексно автоматизированы и что комплексная система строительства должна включать, рассказал Владислав Чекан, директор по маркетингу INTERSIST

**Чекан Владислав**  
директор по маркетингу  
INTERSIST

Сегодня время, когда есть возможность частично вложить в автоматизацию производственных процессов в короткие сроки и с небольшими затратами. Но это не всегда оправдано. Важно понимать, что для того чтобы достичь определенных результатов, нужно не только вложить деньги в автоматизацию, но и учесть ее целевое назначение. Для этого необходимо провести комплексный анализ производственного процесса, определить его основные задачи и цели, а также выбрать наиболее эффективные методы и технологии для достижения поставленных целей.

Сложно сказать, что такое комплексная автоматизация. Это не просто установка различных систем и оборудования, это целый комплекс мероприятий, направленных на оптимизацию производственного процесса, повышение производительности труда, снижение издержек и т. д. Комплексная автоматизация должна включать в себя не только технические решения, но и организационные и кадровые аспекты.

Наша компания занимается разработкой и внедрением комплексных решений для строительной отрасли. Мы предлагаем полный спектр услуг, от концептуального проектирования до эксплуатации и поддержки. Наши специалисты имеют богатый опыт работы в различных отраслях промышленности и строительства, что позволяет нам адекватно оценивать потребности клиентов и предлагать им наиболее эффективные решения.

INTERSIST — это команда профессионалов, которая стремится к тому, чтобы помочь нашим клиентам добиться успеха в строительстве. Мы уверены, что комплексная автоматизация — это неотъемлемая часть будущего строительства, и мы готовы помочь вам в этом.

**INTERSIST**  
Компания АВТОМАТИЗАЦИИ  
+7 (495) 780-00-00  
+7 (495) 780-00-00

Профессиональное мнение генерального директора или главного специалиста компании: разбирая определенную проблему и предлагая ее решение, тем самым вы демонстрируете компетентность вашей компании, рассказываете о ваших услугах и формируете репутацию надежного партнера.

## ЭФФЕКТИВНАЯ КОМАНДА

**БИЗНЕС ДОЛЖЕН РАБОТАТЬ**

О том, что характеризует эффективную и успешную команду и как такую создать, рассказал генеральный директор «Фарм-Групп» Егор Борисов

**Борисов Егор**  
генеральный директор  
«Фарм-Групп»

Моя команда — это группа профессионалов, которые работают на благо компании. У нас есть четкая линия ответственности, ясные цели и задачи, а также поддержка и мотивация каждого члена коллектива. Мы стараемся создавать позитивную атмосферу, где каждый может реализовать свой потенциал и чувствовать себя комфортно. Для этого мы проводим регулярные тренинги, семинары и встречи, на которых обсуждаются различные темы, связанные с нашей деятельностью.

Мы стремимся к тому, чтобы наша команда была не только эффективной, но и интересной для каждого члена коллектива. Для этого мы проводим различные мероприятия, такие как командные игры, поездки в отпуск и т. д. Мы хотим, чтобы наши сотрудники были не только профессионалами, но и интересными людьми, которые любят свою работу и свою компанию.

**ЛокоБанк**  
Акционерный коммерческий банк  
+7 (495) 780-00-00

Эффективная команда и успешный бизнес создаются командой единомышленников. Кто эти люди? Какие решения помогают развиваться предприятию? Вы можете показать слаженную работу своей команды, примеры выработки стратегии в новых экономических реалиях. Ваши клиенты и партнеры могут узнать, какие специалистыдвигают компанию вперед и предлагают новые продукты.

# КОММЕРЧЕСКИЕ РУБРИКИ ЖУРНАЛА

## ИСТОРИЯ УСПЕХА

The left page features a headline: «Урал ФД»: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР — УВЕРЕННЫЙ РОСТ БИЗНЕСА. It includes a testimonial from Olga Egorova, a financial director of the company «Финанс-ПетроПром», and a sidebar with a woman's portrait and text about developing business with Ural FD.

The right page features a headline: РАЗВИВАЙТЕ БИЗНЕС С Урал ФД. It includes a testimonial from Olga Egorova and a sidebar with a woman's portrait and text about developing business with Ural FD.

Один из инструментов продвижения товаров и услуг компании на рынке. Такой формат позволяет рассказать потенциальным потребителям об истории компании, об успешном опыте применения ее продуктов и услуг для решения конкретных проблем. Другими словами, специализация компании демонстрируется «в действии», тем самым подталкивая потенциального клиента обратиться за аналогичными услугами в подобной ситуации.

## ИДЕАЛЬНЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ

The left page features a headline: ПРИМЕР СЛАЖЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ. It includes a photo of a group of people at a conference table and several portraits of individuals with their names and titles.

The right page features a headline: ПРИМЕР СЛАЖЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ. It includes a photo of a group of people at a conference table and several portraits of individuals with their names and titles.

В формате наглядного фотопортажа (соотношение фото/текста — 50/50) вы можете рассказать об «идеальном» рабочем дне на вашем предприятии, наглядно показав все производственные процессы и ключевых сотрудников, которые в них задействованы.

Демонстрируя «изнанку» вашей работы, вы можете повысить как лояльность клиентов (вам нечего от них скрывать), так и лояльность ваших сотрудников (ведь 90 % успеха — это люди, задействованные в процессе).



# КОММЕРЧЕСКИЕ РУБРИКИ ЖУРНАЛА

БИЗНЕС -ЗАВТРАК С ...



Один из инструментов продвижения товаров и услуг компании на рынке. Такой формат позволяет рассказать потенциальным потребителям об истории компании, об успешном опыте применения ее продуктов и услуг для решения конкретных проблем. Другими словами, специализация компании демонстрируется «в действии», тем самым подталкивая потенциального клиента обратиться за аналогичными услугами в подобной ситуации.

БИЗНЕС -ЛАНЧ С ...



В формате наглядного фоторепортажа (соотношение фото/текста – 50/50) вы можете рассказать об «идеальном» рабочем дне на вашем предприятии, наглядно показав все производственные процессы и ключевых сотрудников, которые в них задействованы.

Демонстрируя «изнанку» вашей работы, вы можете повысить как лояльность клиентов (вам нечего от них скрывать), так и лояльность ваших сотрудников (ведь 90 % успеха – это люди, задействованные в процессе).



# КОММЕРЧЕСКИЕ РУБРИКИ ЖУРНАЛА

## БИЗНЕС-КЕЙС



Как эксперт в своей области, в этом материале вы можете обозначить несколько типовых проблем, которые встают перед вашими клиентами, и рассказать о путях их решения за счет использования продуктов или услуг вашей компании. Отличным дополнением к материалу станут положительные отзывы ваших клиентов, уже воспользовавшихся вашими услугами.

## БИЗНЕС-НОВОСТИ



Одна из самых первых рубрик, открывающих журнал. Здесь вы можете в краткой форме проинформировать читателей о новинках вашей компании (запуске новой продукции или открытии нового офиса), или значимом событии (юбилей компании).

# КОММЕРЧЕСКИЕ РУБРИКИ ЖУРНАЛА

СОБЫТИЕ



В формате яркого фотопортажа вы можете рассказать читателям о прошедшем мероприятии или презентации нового товара или услуги, которые провела ваша компания. В таком формате размещения акцент делается на яркие и эмоциональные фотографии, позволяющие читателю окунуться в гущу событий.

COSA BANZA



Ролевая игра бизнесменов политиков, руководителей и предпримчивых людей, тех, кто чувствует в себе силы бороться и побеждать. Она не требует никаких знаний, кроме знаний человеческой природы. Она не требует никакой силы, кроме силы ума и убеждения. Иными словами, мы предлагаем вам хороший повод для встречи со своими клиентами и партнерами, возможность увидеть их во время игры, а далее и на страницах журнала — в отчетном материале.

# РЕКЛАМНЫЕ ФОРМЫ NATIONAL BUSINESS

ВСЮ РЕКЛАМУ В ЖУРНАЛЕ МОЖНО  
УСЛОВНО РАЗДЕЛИТЬ НА ТРИ ТИПА:

## 1. ИМИДЖЕВЫЙ ПАКЕТ

Цель имиджевого макета — при помощи креативного решения подчеркнуть индивидуальность и узнаваемость рекламируемого продукта/компании. В случае имиджевого макета объем текста может быть минимальным, основная нагрузка ложится на ключевую идею, концепцию, и ее визуализацию с помощью оригинальных дизайнерских решений.



# РЕКЛАМНЫЕ ФОРМЫ NATIONAL BUSINESS

ВСЮ РЕКЛАМУ В ЖУРНАЛЕ МОЖНО  
УСЛОВНО РАЗДЕЛИТЬ НА ТРИ ТИПА:

## 2. СБЫТОВОЙ МАКЕТ

Сбытовая реклама в отличие от имиджевой рекламы не рассчитана на длительное время воздействия и запоминание, она, наоборот, должна вызвать немедленный отклик потенциального клиента. В сбытовой рекламе используются лишь реальные преимущества и конкретная информация. Обычно такая реклама объявляет о конкретной услуге или выгодном предложении. Сбытовая реклама должна продавать не себя, а товар.



# РЕКЛАМНЫЕ ФОРМЫ NATIONAL BUSINESS

ВСЮ РЕКЛАМУ В ЖУРНАЛЕ МОЖНО  
УСЛОВНО РАЗДЕЛИТЬ НА ТРИ ТИПА:

## 3. РЕКЛАМНАЯ ИЛИ PR-СТАТЬЯ

Рекламный материал в виде интервью или информационной статьи, лавная задача которой заключается не в «просвещении» читателя, а в превращении читателя в покупателя. Как бы ни был хорош ваш товар, если он не имеет качественного рекламного описания, его купят не так много людей, как хотелось бы.



## РЕКЛАМНЫЕ ТОП-ПОЗИЦИИ ЖУРНАЛА



### ОБЛОЖКИ

#### 1-Й, А ТАКЖЕ 2-Й И 3-Й РАЗВОРОТЫ

Самое престижное место для имиджевой рекламы. Именно отсюда начинается знакомство с журналом, поэтому информация и бренд компании/продукта на этой позиции запоминается читателю больше всего.

#### 3-Я ОБЛОЖКА

Многие люди предпочитают читать журнал с конца. Открывая журнал, читатель в первую очередь видит именно третью обложку. А значит, в первую очередь он познакомится с вашим предложением.

#### 4-Я ОБЛОЖКА

При беглом листании журнала в обратном порядке — последняя обложка фактически становится для пользователя первой, обретая при этом статус и привилегии первой обложки. Чтобы заметить информацию на четвертой обложке не обязательно даже открывать журнал.

### ПОЗИЦИЯ РЯДОМ С ЭКСПЕРТАМИ ИЛИ ПРИГЛАШЕННЫМ РЕДАКТОРОМ

Расположение с биографическими данными экспертного совета National Business выгодно выделяет рекламный модули среди других. Экспертный совет — это сообщество топ-менеджеров, собственников бизнеса, представителей власти, тех людей, которые на деле доказали свой профессионализм и успешность, чей управленческий опыт может быть полезен другим руководителям. Биографию этих людей и редакционную колонку изучают особенно внимательно.

# НЕСТАНДАРТНЫЕ РЕКЛАМНЫЕ ФОРМЫ



## ДИРЕКТ-МЕЙЛ

Прямая рассылка средствами вложений в журнал: писем, рекламы, образцов, проспектов и других материалов потенциальным клиентам из числа аудитории читателей журнала National Business.



## ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПАРТНЕР ИЗДАНИЯ

Размещение логотипа вашей компании на первой обложке журнала. Ваш логотип увидят и запомнят даже те, кто не читал номер, а лишь видел его на столе у директора или стойке ресепшна



## ПЛОТНАЯ ВКЛЕЙКА

Вклеенный вкладыш из плотной бумаги, рекламный макет на одной или двух сторонах. По эффективности и значимости работает как реклама на обложке.



## СУПЕРПЕРВАЯ ОБЛОЖКА

Реклама на первом развороте после обложки. Эффективное размещение для имиджевой красочной рекламы.



## ЗАКЛАДКИ, ВИЗИТКИ И ДР.

Благодаря современным полиграфическим технологиям мы готовы предложить широкий спектр рекламных вложений в журнал — от закладки с вашей фирменной символикой до визитки вашего директора.



## ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННАЯ РАССЫЛКА

Благодаря тому, что журнал доставляется по адресной доставке, мы рады предложить рассылку персонализированных рекламных вложений на имя конкретного получателя.

# ДРУГИЕ ФОРМЫ РЕКЛАМЫ



## СПОНСОРСТВО РУБРИКИ

Вы можете стать спонсором рубрик и отдельных статей. Как правило, аудитория журнала, получившая положительные эмоции во время чтения и почерпнувшая полезную для себя информацию, прямо или косвенно увязывают эти позитивные эффекты со спонсором.

Партнеры журнала, выступая спонсорами его публикаций, получают уникальную возможность участвовать в редакционной работе по тематическому планированию, подбору и редактированию материалов. Спонсорство возможно на длительной и разовой основе.



## ПОЗДРАВЛЕНИЯ

Здесь вы можете поздравить своих настоящих и потенциальных клиентов, а также деловых партнеров с наступающим Новым годом, профессиональным праздником или просто с днем рождения.



## РАЗМЕЩЕНИЕ ЭКСПЕРТНОГО МНЕНИЯ К МАТЕРИАЛАМ

Проект дает возможность читателям напрямую получить информацию от руководителя, собственника компании. В своем комментарии вы можете поделиться своими взглядами на тенденции рынка, спрогнозировать развитие ситуации, оперируя действительными фактами.

# ОБЪЕМЫ РЕКЛАМНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ



РАЗВОРОТ

ПОЛОСА

1/2 ПОЛОСЫ

1/4  
ПОЛОСЫ

# ОБЪЕМЫ РЕКЛАМНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ

ОБЪЕМ	СТОИМОСТЬ
Внутренняя полоса	45 000 р.
Внутренний разворот	80 500 р.
1/2 полосы	29 000 р.
1/4 новость компании	16 000 р.
Первый разворот	90 000 р.
Персона (Первая обложка + 4 полосы)	190 000 р.
Третья обложка	53 000 р.
Четвертая обложка	61 000 р.

## НЕСТАНДАРТНАЯ ФОРМА РАЗМЕЩЕНИЕ

	4+4	4+0
Твердая вклейка, 1 полоса 200 г/м <sup>2</sup>	83 600 р.	79 300 р.
Твердая вклейка, 1/2 полосы (верт/горизонт) 200 г/м <sup>2</sup>	75 600 р.	71 100 р.
Твердая вклейка, 4 полосы, фальцовка	150 000 р.	-
Фальц-обложка	110 000 р.	
Вклеивание визитки на каплю	4,1 р./экз.	
Изготовление визиток 300 г/м <sup>2</sup>	13 р./шт.	
Спонсорство рубрики	25 000 р.	
Нестандартное размещение по форме (треугольник, круг, уголок)	стоимость полосы +13 000 р.	

## ВКЛАДКИ В ЖУРНАЛ NATIONAL BUSINESS

Вложение до А5 формата 5000 экз.	8 р./экз.
Вложение до А4формата 5000 экз.	16 р./экз.
Персонализированное, Адресное вложение 3700 экз.	от 35 р./экз.

ПРОИЗВОДСТВО	
Написание статьи/создание дизайн макета	4000 р.
СКИДКИ НА ПАКЕТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ:	
При размещении в 2-3 номерах	10%
При размещении в 4-6 номерах	20%
При размещении в 7-8 номерах	30%
При размещении в 9-10 номерах	35%



# БУДЕМ РАДЫ НАШЕМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ



**Роберт Шавалеев**  
директор ИД «Банзай-Пермь»

📍 Пермь, БЦ "Бажов", ул. Монастырская, 12, офис 602  
✉️ sr@banzay.perm.ru  
☎️ 8 (342) 2-155-177

