

ТЕХНИКО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕКЛАМНЫЙ ЖУРНАЛ

ЭНЕРГОМИКС

№ 2 (55) 2026

Читайте в номере:

НАШИ ПОКУПАТЕЛИ

**БЫТЬ, а НЕ казаться.
ДЕЛАТЬ, а НЕ ждать.**

Роман Лукьянов, магазин «Гвозди»,
г. Балаково, Саратовская область

НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

ПОДГОТОВЛЕННЫЙ ШАНС

г. Липецк

ПРОЖЕКТОР СДО-7:

Ваш надежный партнер по освещению

Обеспечьте свет там, где нужна
мощь и качество — без компромиссов!



Код СБ	модель	мощность, Вт	напряжение, В	цветовая температура, К	световой поток, лм	степень защиты, IP	цвет корпуса	размер ДхШхВ, мм	количество в коробе, шт	артикул
776517	СДО-7	20	230±10%	6 500	1 800	65	черный	97 x 91 x 26	60	4690612034614
776519	СДО-7	30	230±10%	6 500	2 700	65	черный	118 x 107 x 26	60	4690612034621
776521	СДО-7	50	230±10%	6 500	4 500	65	черный	143 x 122 x 25	40	4690612034638
970350	СДО-7	50	230±10%	4 000	4 500	65	черный	143 x 122 x 25	40	4690612055145
776522	СДО-7	70	230±10%	6 500	6 300	65	черный	176 x 152 x 25	40	4690612034645
776513	СДО-7	100	230±10%	6 500	9 000	65	черный	240 x 210 x 26	10	4690612034652
968050	СДО-7	100	230±10%	4 000	9 000	65	черный	240 x 210 x 26	10	4690612055152
776514	СДО-7	150	230±10%	6 500	13 500	65	черный	277 x 222 x 27	10	4690612034669
776515	СДО-7	200	230±10%	6 500	18 000	65	черный	355 x 280 x 28	10	4690612034676



**IP65 ЗАЩИТА
ОТ ПЫЛИ И ВЛАГИ**



**ЗАЩИТА ОТ СКАЧКОВ
НАПРЯЖЕНИЯ**



**ВЫСОКАЯ
СВЕТООТДАЧА**



**ШИРОКИЙ ДИАПАЗОН
РАБОЧИХ ТЕМПЕРАТУР**



Код СБ	модель	мощность, Вт	напряжение, В	цветовая температура, К	световой поток, лм	степень защиты, IP	цвет корпуса	размер ДхШхВ, мм	количество в коробе, шт	артикул
776516	СДО-7	20	230±10%	6 500	1 800	65	белый	91 x 91 x 26	60	4690612034683
776518	СДО-7	30	230±10%	6 500	2 700	65	белый	118 x 107 x 26	60	4690612034690
964334	СДО-7	50	230±10%	4 000	4 500	65	белый	143 x 122 x 25	40	4690612064376
776520	СДО-7	50	230±10%	6 500	4 500	65	белый	143 x 122 x 25	40	4690612034706
957885	СДО-7	70	230±10%	6 500	6 300	65	белый	176 x 152 x 25	40	4690612064383
965850	СДО-7	100	230±10%	6 500	9 000	65	белый	240 x 210 x 26	10	4690612064307

ПРОДАЁМ СВЕТ, А НЕ ВАТТЫ!

Ваше Сиятельство



Спрашивайте тестер «ВАШЕ СИЯТЕЛЬСТВО»
у торговых представителей ГК «ЭНЕРГОМИКС»

Просто сравни!



Результат
тестирования
LampTest.ru



Тест от блогера
Алексея
Надежина



Тест-драйв
заявленной
мощности



вашесиятельство.рф





Бренд GP представляет новый дизайн и подтверждает лидерство на рынке

Сегодня 89,8% рынка элементов питания в денежном выражении формируют алкалиновые батарейки. Покупатели все чаще выбирают именно эти решения с большей емкостью, чтобы реже их менять.

Бренд GP обновляет дизайн популярных упаковок Super, Ultra и Ultra+. Новые изменения ориентированы на улучшение навигации в категории: увеличен шрифт и названия серий батареек, указаны технические преимущества и срок сохранения заряда.

Пропорции цвета на блистере были перераспределены в сторону основного зеленого для создания единого визуального стиля. На лицевую сторону упаковки добавлена коммуникация - №1 в России по продажам, подтверждающая позиции бренда на рынке.** Решения стали более контрастными и более информационными, поэтому продукция легче считывается и выделяется на полке.

GP занимает первое место среди брендов батареек в России - этот результат отражает устойчивый спрос и доверие покупателей к продукции бренда**



*Супер, Ультра, Ультра+

**На основании данных ООО «Нильсен Дэйта Фактори» для категории «Батарейки» за 12 месяцев, завершившихся 31 июля 2025 г., для общего рынка розничной торговли в Российской Федерации без учета продаж собственных торговых марок розничных сетей, действительно по состоянию на 28 августа 2025 г. © ООО «Нильсен Дэйта Фактори», 2025 г.



1-2 SALE
ПРОСТО И ЧЕСТНО

СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

ХИТ ПРОДАЖ!

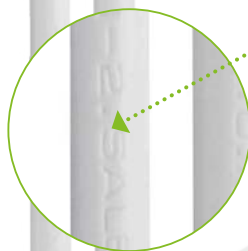
БЫТОВЫЕ УДЛИНИТЕЛИ



ОСОБЕННОСТИ КОНСТРУКЦИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА БЫТОВЫХ УДЛИНИТЕЛЕЙ:



Качественная
литая вилка.

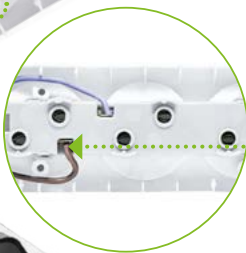


Провод имеет маркировку
сечения 3x1 и 2x1
и брендирован (1-2.SALE).



Корпус разъёмный,
на четырёх саморезах.

Все контакты припаяны,
провода хорошо зафиксированы, что уменьшает
вероятность окисления
и выхода удлинителя
из строя.



Для контактных пластин
предусмотрен специальный
корпус из негорючего
пластика.

Материал колодки АБС-
пластик. Материал прочный
и при этом достаточно
эластичный.



860467

860478

10A



Без заземления

860454	2 розетки, 2 м ПВС 2x1
860455	2 розетки, 3 м ПВС 2x1
860456	2 розетки, 5 м ПВС 2x1
860457	3 розетки, 1,5 м ПВС 2x1
860458	3 розетки, 2 м ПВС 2x1
860459	3 розетки, 3 м ПВС 2x1
860460	3 розетки, 5 м ПВС 2x1

16A



С заземлением

860467	2 розетки, 2 м ПВС 3x1
860468	2 розетки, 3 м ПВС 3x1
860469	2 розетки, 5 м ПВС 3x1
860479	3 розетки, 1,5 м ПВС 3x1
860478	3 розетки, 1,5 м выкл. ПВС 3x1
860472	3 розетки, 3 м ПВС 3x1
860473	3 розетки, 3 м ПВС 3x1
860474	3 розетки, 5 м ПВС 3x1
860475	3 розетки, 5 м выкл. ПВС 3x1
860477	3 розетки, 7 м выкл. ПВС 3x1
860480	3 розетки, 10 м ПВС 3x1
860481	3 розетки, 10 м выкл. ПВС 3x1

ТЕСТ НА ПРАВДУ



Марка №1 в России с 2022 года

Производятся на одном из крупнейших мировых заводов Ningbo GP & Sonluk Battery Co., Ltd. (входит в Zhongyin Battery). Завод входит в ТОП-3 производителей батареек в мире и занимает 1-е место в Азии по объёму выпуска. На этом же заводе выпускаются батарейки известных брендов GP, Opticell, Pairdeer. Стабильное качество продукции за счёт строгого многоступенчатого контроля. Контроль качества по международным стандартам ISO 9001 и ISO 14001.

- ✓ **Удобные форматы упаковки.** Блестеры и боксы, понятные покупателю и выгодные для выкладки.
- ✓ **Длительный срок хранения.**
- ✓ **Защита от протечек.**
- ✓ **Подходят для бытовых и энергоёмких устройств.**
- ✓ **Предсказуемое качество от партии к партии.**
- ✓ **Выгодное соотношение цена/ресурс.**



732312
LR03-BL1-CTR12 CARD

732311
LR6-BL1-CTR12 CARD



732303
LR03-4



732307
LR6-4



732305
LR6-bl-4 card

732302
LR03-bl-4 card



732306
LR6-bl-2 card

732301
LR03-bl-2 card



833931
AA 40box



833930
AAA 40box

**ПРОСТО
СРАВНИ!**



СОДЕРЖАНИЕ

IN HOUME. Прожектор СДО-7	1-2
Тестер «Ваше сиятельство»	3
Бренд GP представляет новый дизайн и подтверждает лидерство на рынке.....	4
Бытовые удлинители 1-2.SALE	5
Батарейки «Тест на правду»: Просто сравни!.....	6
Напольный вентилятор DITTER.....	8
Решения для склейки, маркировки и упаковки 1-2.SALE и CELLTIX.....	9
Клеммы 1-2.SALE: 1 клик заказа – 2 секунды монтажа.....	11

НОВОСТИ	12-15
----------------------	-------

ТОВАРЫ И ТЕХНОЛОГИИ

ЭРА. Акция «6 к 1»	16
ОНЛАЙТ. Светодиодные лампы серии OLL	17
LEEK. Бытовые удлинители. Удлинители с сетевым фильтром.....	18-19
ЭРА. Гильзы и наконечники. Быстрый монтаж	20
НПТ. Энергоэффективные светодиодные лампы. Одна цена!	21
ESTARES. Светодиодные люстры и светильники. Новинки - 2026	22-23
ЭКОЛА. «Premium+Ra90» – не просто премиум, а суперпремиум!.....	24-25
TOSHIBA. Элементы питания – надежный источник энергии.....	26
Гринел Про. Коробки распределительные двухкомпонентные для наружного монтажа.....	27
1-2.SALE. Изолента – выручит и дома, и на даче	28
1-2.SALE. Электроустановочные изделия	29
Фонари FOCUSray: универсальное решение для дома, работы и отдыха.....	30
ОНЛАЙТ. Прожекторы серии OFL	31
1-2.SALE. Электроизделия из каучука.....	32
Арматура СИП ЭРА. Базовый комплект подключения дома.....	33
Батарейки 1-2.SALE	34
Силовые удлинители ЭРА	35
Сетевые фильтры 1-2.SALE: защита от перепадов напряжения	36
Силовые удлинители 1-2 SALE	37
Сумки-тележки EG: комфорт, который работает.....	38
КОНТАКТ. Лента «Стоп протечка». Ремонт под давлением и под водой.....	39
Коврик для сушки посуды CELLTIX	40
БЫТПЛАСТ. Кувшины для холодных напитков. Комплекты для пикника и продуктов.....	41
CELLTIX. Легендарные хозяйственные сумки: меняются образы – не меняется выбор!	42
AVE. Бытовая химия. Лучшее – за меньшее!.....	43
1-2 SALE. Электрические сушилки для обуви	44
LEONORD. Электрический чайник. Мясорубка. Мультипечь.....	45
Грабли 1-2.SALE	46
ГРЕЙДЕР: защита от сорняков до 3- х лет.....	47
Сезонный хит. Распылители для растений 1-2.SALE	48
«МАГ-БОР»: микроудобрение с высоким сезонным спросом!	49
ВАШЕ ХОЗЯЙСТВО. Защита овощей и ягод на грядках	50-51
Шланги «Дальняя заимка»	52-53

!НОВИНКА

СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

ВЕНТИЛЯТОР

НАПОЛЬНЫЙ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ



d=43 см



h=125 см



**3 скоростных
режима**



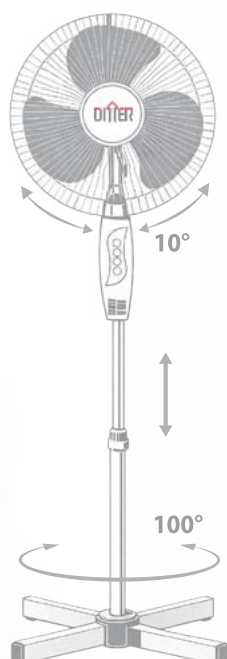
**Регулировка
высоты**



**Вращение на 10°
по вертикали**



**Вращение на 100°
по горизонтали**



960619



Шланговые соединители 1-2.SALE	54
Один рулон – десятки задач: универсальные ленты для ремонта и быта 1-2.SALE.....	55
1-2.SALE. Разная трава – разная леска: в чём разница и как выбрать?	56-57
1-2.SALE. Обрезка как управление ростом: инструменты и физиология дерева.....	58-59
1-2.SALE .Посадка и пересадка: меньше усилий – больше результата	60-61
1-2.SALE. ТриУмф ручного садового интсрумента	62-63
1-2.SALE. Перчатки: как сформировать эффективную матрицу продаж.....	64-65
1-2.SALE. Всё для полива. Современные шланги и системы подключения.....	66-67
1-2.SALE. Управление водой	68-69
1-2.SALE. Жар. Аромат и результат. Выбираем решётку для гриля.....	70-71

НАШИ ПОКУПАТЕЛИ

«Быть, а не казаться. Делать, а не ждать». Роман Лукьянов. г. Балаково Саратовская область	72-75
---	-------

НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

«Подготовленный шанс». Липецкое представительство ГК «Энергомикс»	76-81
---	-------

БИЗНЕС-СЕМИНАР

Соцсети как инструмент привлечения и удержания покупателей офлайн-магазина	82-85
Как изменился розничный покупатель?	86-89
Где магазин теряет деньги или как увеличить продажи без увеличения трафика покупателей	90-91

ЛИКБЕЗ

Краткий гайд: Оснастка для электроинструмента	92-93
Как выбрать изоленту? Разбираемся в видах и характеристиках	94-95
Электрическая свеча: От изобретения Яблочкова до современных LED-технологий	96-97
Ретро-электрика без мифов. Как работать с категорией?	98-99
Сезон ухода за участком: Как заработать на защите хвойных, борьбе с сорняками и контроле насекомых?	100-101
Как собрать «борщевой набор» на полке? История одного борща	102-103
ТОП-8 средств от бытовых насекомых. Что должно быть в ассортименте магазина?	104-105
Подстричь, обрезать, защитить: уход за участком без проблем.....	106-107
А. Чехов. История одного торгового предприятия.....	108-109
Адреса региональных филиалов ГК «Энергомикс»	110-111
Интересный факт. Синий светодиод Накамуры	112

СКОТЧ ДВУСТОРОННИЙ



НОВИНКА!
ЭТИКЕТКА
НА КАЖДОМ
РУЛОНЕ

48мм/9м

956437



Для склеивания
гладких поверхностей.



Для монтажа и оформле-
ния рекламных конструк-
ций, напольных покрытий.

ЛЕНТА ДВУСТОРОННЯЯ на вспененной основе



25мм/4м

956438



Для ремонта книг,
поделок из бумаги
и картона.



Для этикеток и др.
канцелярских работ.



Для соединения
различных поверх-
ностей.

СКОТЧ для РАЗМЕТКИ и ОГРАЖДЕНИЯ



43 мкм

48мм/150м

944251

944250



Для обозначения опасных участков на произ-
водствах и складских комплексах;



Для указания мест остановки, направления
или ограничения движения;



На спортивных мероприятиях для обозначе-
ния контуров площадки.

СКОТЧ УПАКОВОЧНЫЙ ПРОЗРАЧНЫЙ 40 мкм



УНИВЕРСАЛЬНЫЙ
ФОРМАТ

47(48)мм

38м

908772

63м

908773

48м

908774

114м

908745

54м

908775

142м

908771



Скотч почти
незаметен
на поверхности.



Устойчив к УФ и хими-
ческому воздействию,
не стареет.



Самый востребо-
ванный скотч
для дома и офиса.

СКОТЧ УПАКОВОЧНЫЙ 43 мкм



БЕЛЫЙ



48мм/30м

953925



48мм/60м

953926

КОРИЧНЕВЫЙ



47(48)мм/150м

952101



47(48)мм/60м

952102

МЕТРАЖ – ПОД ЗАДАЧУ:

40 м

для бытовых нужд.

66 м

небольшие посылки.

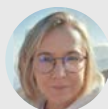
100 м

швы малых
и средних коробок.

132/150 м

для пломбирования
и брендинга.

Дизайнеры

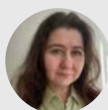


Анна Пестова



Татьяна Краузе

Копирайтер



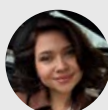
Екатерина Бормотова

Фотограф-видеограф



Алексей Чувашов

Фотографы



Алина Илюхина,
г. Липецк



Тамара Беляева,
г. Балаково,
Саратовская область



Здравствуйте,
уважаемые наши читатели!

Верите ли вы в то, что «случайности не случайны». А ещё мы говорим про кого-то «вот ведь везёт ему»... К чему это я? Так получилось, что в этом выпуске журнала статьи про нашего покупателя Романа Лукьянова из города Балаково Саратовской области и наше представительство – команду Липецкого филиала объединила общая тема.

Каждый герой интервью рассказывал свою историю. Но по сути оба разговора получились об одном и том же: о способности человека не просто оказаться рядом с возможностью, а суметь её распознать и использовать.

Возможность сама по себе ничего не значит. Она становится ценностью только тогда, когда встречает подготовленного человека. И это, пожалуй, ключевой момент, который часто ускользает. Мы видим результат – быстрый рост, удачное решение, успешный бизнес – и называем это везением. Но не видим длинную цепочку того, что этому предшествовало: опыта, ошибок, среды, решений, которые в итоге и сделали человека готовым к этому «случаю».

Это только со стороны кажется, будто бы одни «постоянно попадают в удачу», а другие годами не могут сдвинуться с места. Дело не в количестве возможностей – они появляются у многих. Разница в том, кто их замечает и кто готов ими воспользоваться.

В бизнесе это особенно заметно. Возможность, шанс – это всегда проверка. Наверное, именно поэтому успешные люди чаще рассказывают не про удачу, а про путь. Про то, как они оказались в этой точке, какие решения принимали, через что проходили. А не очень успешные, чаще объясняют это отсутствием везения.

Это удобная логика, но она ничего не меняет. Потому что случайности действительно не случайны. Они приходят ко всем. Вопрос только в том, кто к ним готов.

И как всегда, в этом выпуске журнала мы подготовили для вас подборку практических и полезных материалов о товарах и решениях, которые помогают развивать торговое дело, усиливать ассортимент и находить новые точки роста.

Желаем приятного чтения!

С уважением к Вашему бизнесу,
редактор Надежда Шакирзянова

1-2 SALE

ПРОСТО И ЧЕСТНО

СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

NEW

РАСШИРЕНИЕ
АССОРТИМЕНТА!



УПАКОВКА
НА ПОДВЕСЕ

Клеммы в розничной
упаковке формата DIY

ПОСТУПЛЕНИЕ –
МАЙ 2026



» КЛЕММЫ | 1 клик заказа – 2 секунды монтажа

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

- ✓ Пожаробезопасный корпус из пластика, не поддерживающий горение
- ✓ Сечение присоединяемых проводников до 4 мм²
- ✓ Номинальный ток 32А
- ✓ Материал прижимной пружинной пластины: нержавеющая сталь
- ✓ Контактная пластина из луженой меди, что обеспечивает надежность электрического соединения и защищает от коррозии
- ✓ На клеммы нанесена маркировка TM 1-2 SALE, чтобы они были узнаваемы
- ✓ Разветвительные клеммы можно собирать в блоки



- ✓ Яркая и информативная упаковка, оптимальное количество удобно для розничной торговли
- ✓ Привлекательная цена

АССОРТИМЕНТ

СОЕДИНИТЕЛЬНЫЕ КЛЕММЫ



тип	коробка	DIY
CMK 222-412	50 шт 901402	5 шт 955947
CMK 222-413	50 шт 901403	5 шт 955948
CMK 222-414	25 шт 901404	3 шт 955949
CMK 222-415	25 шт 901405	3 шт 955950

ПРОХОДНЫЕ КЛЕММЫ



тип	коробка	DIY
CMK 222-401	50 шт 901406	5 шт 955940
CMK 222-422	25 шт 901407	5 шт 955941
CMK 222-423	25 шт 901410	3 шт 955942

РАЗВЕТВИТЕЛЬНЫЕ КЛЕММЫ



тип	коробка	DIY
CMK 222-421-2	25 шт 901411	2 шт 955947
CMK 222-421-3	25 шт 901412	2 шт 955948
CMK 222-422-4	20 шт 901413	2 шт 955949
CMK 222-422-6	20 шт 907696	2 шт 955950



МНОГО ТАЛЫХ ВОД? ЖДИ НАШЕСТВИЯ КОМАРОВ!

Журчат ручьи, спят лучи! Весеннее тепло и обилие влаги в почве после снежной зимы – рай для размножения комаров. Спешите вовремя запастись надежными репеллентами на весь летний сезон!



Гель «Лютоня» проверен в лесу и на рыбалке, где назойливый гнус не дает спокойно даже дышать. Он защищает взрослых от насекомых и укусов в течение 4-х часов! «Лютоню» боятся не только комары, но и мошки, москиты, слепни, мокрецы.

Средство содержит ДЭТА (25%) – диэтилтолуамид, традиционный ингредиент для производства репеллентов. Структура геля – на водной основе, приятная, без резкого запаха. Равномерно распределяется на коже: тонким слоем на открытые участки тела – лицо, шею, руки, ноги, без втирания. Можно точечно нанести на одежду (гелеобразные вещества почти не пачкают вещи).

Гель «Лютоня» упакован в герметичную пластиковую тубу с закручивающимся колпачком, весом 50 г. Отличный формат – удобно положить в карман или сумку: много места не займет, а защиту обеспечит!

*Товар доступен для региона Санкт-Петербург



БРЕНД GP ПОМОГАЕТ ВЫДЕЛИТЬСЯ НА ПОЛКЕ

Торговое оборудование GP помогает эффективно представить продукцию и усилить продажи в точке контакта с покупателем.



Для размещения в торговом зале доступен большой ассортимент рекламных носителей, который производится из различных материалов, как пластика, так и металла: современные стойки, дисплеи, кронштейны, рекламные воблеры и т.д. сделают продукцию заметной, а также помогут ее структурировать.

Кроме того, информация на оборудовании поддерживает единый визуальный стиль бренда GP – яркие зеленые цвета и большой желтый узнаваемый логотип. Благодаря этому увеличивается вовлеченность покупателей и конверсия в покупку.

Выписать оборудование и узнать подробности можно у торгового представителя ГК «Энергомикс».

ecola

Теплое мощное солнце

Англоязычным термином High Bay принято называть светодиодные светильники для высоких пролетов, для освещения производственных или складских помещений, ангаров, спортивных залов или других объектов с большой высотой потолков. Сменная лампа для такой цели лучше, чем светильник со встроенными диодами, замена лампы всегда проще, чем монтаж нового светильника взамен перегоревшего, особенно на высоте.

В нежилых помещениях больше востребованы цветовые температуры «нейтральная» и «холодная». Но такие лампы также находят свое применение и дома, бытовой цоколь E27. И тут как раз нужна новинка – теплая цветовая температура для мощной и стильной лампы. Упаковка компактная и плоская – деталь с цоколем лежит в коробке отдельно и защелкивается при установке.

ECOLA PREMIUM

Лампы имеют не только улучшенные характеристики, но и нулевой коэффициент пульсации (меньше 1%).

E27

50.0Вт

220x120mm

2700K

HP6W50ELC



avgust

БАТРАЙДЕР®**Инновационный универсальный препарат от комплекса вредителей**

- ✓ Обладает высокой скоростью воздействия и длительной защитой.
- ✓ Уничтожит множество видов вредителей сада и огорода.
- ✓ Не имеет аналогов.
- ✓ Защитит все основные культуры: плодовые, ягодные, овощные, цветочные, декоративные и виноград.
- ✓ Эффективен при любой погоде.

**ТАКТИЛЬНЫЙ ДИЗАЙН:
НОВАЯ СЕРИЯ ДИЗАЙНЕРСКИХ
ЭЛЕКТРОУСТАНОВОЧНЫХ
ИЗДЕЛИЙ «ЛАХТА»**

Современный интерьер всё чаще стремится к чистоте линий и визуальному спокойствию. Именно поэтому решения скрытого монтажа становятся не просто трендом, а новой нормой в дизайне пространства.

Дизайнерская серия электроустановочных изделий «ЛАХТА» торговой марки «МезонинЪ» создана для тех, кто ценит минимализм, тактильность и продуманные детали. Встраиваемая электрика позволяет сохранить целостность стен, не перегружая интерьер лишними элементами, а сами изделия становятся его органичной частью.

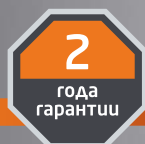
Особое внимание в серии уделено материалам и ощущениям. **Уникальное покрытие soft-touch** делает поверхность приятной на ощупь и устойчивой к загрязнениям: изделия не собирают отпечатки и сохраняют аккуратный внешний вид даже при ежедневном использовании. Это тот случай, когда эстетика сочетается с практичностью.

Особенность серии – поворотные выключатели. Такое решение вносит в интерьер лёгкую винтажную эстетику. Поворотные механизмы отсылают к классическим интерьерам, но в современной интерпретации они органично вписываются в минимализм, добавляя пространству характер и индивидуальность.

*Стиль, которого хочется касаться.***LEONORD®****Вентилятор
LE-1609 3D (код 978188)**

Диаметр 10"
Обдув 3D
3 скорости
Сенсорная панель управления
Таймер от 1 до 9 часов
Режим «Normal»
Режим «Natural» — имитация бриза
Режим «Sleep»
Устойчивая подставка
Длина сетевого шнура 120 см

Обдув 3D — трёхмерный поворотный режим не создаёт агрессивный обдув, грозящий простудой.

**Удобно. Практично. Безупречно.**



ВПЕРЕДИ – ТОМАТ БЫСТРЕНОК F1 И ОГУРЕЦ КУРНОСИК F1!

Какие семена овощей разлетелись весной 2026 года как горячие пирожки?! В лидерах продаж – скороспелые сорта и гибриды компании «Ваше хозяйство».



Самыми популярными у садоводов-огородников стали томаты – ультраранний **Быстренок F1** и антоциановый **Нуар коктейль F1**. «Быстренок» славится урожайностью в условиях короткого лета и крупными плодами глубокого малинового оттенка с нежной и вкусной мякотью. Вне конкуренции и оригинальный черничный томат «Нуар коктейль»: помидорки спеют фиолетовыми «косами» (по 50 г) и радуют фруктовой сладостью!

Среди огурцов победили раннеспелые гибриды: холодостойкий **Куросик F1** и корнишонный **Мальчик с пальчик F1**. Щедрый на урожай, не перерастает, огурцы дают море!

Сладкие перцы. Симпатии покупателей на стороне раннеспелых гибридов: **Рыжик F1**, **Европеец F1**. Оранжевый «Рыжик» сладкий и сочный (толщина стенки 8-9 мм). Неприхотливый, хорошо растет в Сибири. Желтый куб «Европеец» не уступает во вкусовых качествах (стенка: 7-8 мм). Роскошный, глянцевый, наливается до 270 г.

Охотно раскуплены также семена редиса **Фиолетовая королева**, кустового кабачка цуккини **Горшочек**, моркови **Витаминная 6** (в гранулах), кориандра **Шашлычный**, свеклы **Боро F1**, сахарного гороха **Миленок**, ароматного базилика **Арарат** и многих других.

Теплого лета и добрых всходов!



*Товар доступен для региона Санкт-Петербург

ИЗОЛЕНТА
ПРОФЕССИОНАЛОВ

PRO

Сезонный подъём: формируем запас изолянты SafeLine PRO заранее

Торговым точкам по продаже электротехнической продукции рекомендуется уже сейчас формировать складской запас изолянты, поскольку до 65% годового спроса на этот расходный материал приходится на весенне-летний период.

В ближайшие месяцы ожидается традиционная активизация покупателей, занимающихся ремонтом и работами на дачных участках, где надёжная изоляция становится критически важным элементом безопасности. SafeLine PRO закрывает потребность как профессиональных монтажников, так и домашних мастеров, обеспечивая стабильные покупки разными категориями покупателей.

Ключевые характеристики SafeLine PRO:

- Рабочее напряжение до 6000 В.
- Температурный диапазон до +80 °С.
- Не поддерживает горение.
- Высокая прочность и эластичность.



АССОРТИМЕНТ

По наблюдениям розничных сетей, изолянта стабильно входит в ТОП-10 самых востребованных товаров электрики и покупается каждым вторым клиентом, приобретающим кабельную продукцию. Продукт часто приобретается импульсно на кассе, поэтому отсутствие товара на полке в пиковый период ведёт к прямым потерям выручки.

Обновление люстр с вентилятором FAN от ESTARES

Управляемые светодиодные люстры FAN с встроенным вентилятором.

FAN FRAME 45+15 (черный или белый корпус на выбор)

- 45Вт света - подходит для комнаты до 20 м²

- 15Вт вентилятор

- управление светом и вентилятором с пульта отдельно;

- управление светом с выключателя и пульта;

- функция таймер (с пульта)

- функция REVERS

(смена направление движения вентилятора).

FAN REGOR 50+25 (белый корпус) с невидимым вентилятором.

- до 25 метров комната (свет и вентилятор)

- управление с пульта, выключателя и телефона

Люстра-вентилятор идеальное решение для освещения комнаты до 25 м².

Вентилятор аккуратно встроен в корпус люстры и не бросается в глаза.



код и цену уточняйте на сайте заказа



СЕРНАЯ ШАШКА «ФАС»: ТЕПЕРЬ В ДВОЙНОМ ФОРМАТЕ

Перед началом сезона важно обеспечить защиту теплиц от фитофторы и других заболеваний. Для этого рекомендуется использовать проверенные фунгицидные решения, такие как серная шашка «ФАС».

Серные шашки «ФАС» – линейка эффективных средств для обработки теплиц и хозяйственных помещений, разработанная на основе природной серы. Продукт представлен в нескольких форматах под разные задачи: **универсальная** цилиндрическая шашка, **стандартная** треугольная, **профилактические таблетки** (16 шт. в упаковке) для экономичной обработки небольших пространств, а также улучшенная версия – треугольная шашка «ФАС» Премиум с закреплённым фитилём для более удобного использования.

Ключевое конкурентное преимущество линейки – высокое содержание серы (до 80%) обеспечивает более эффективное воздействие по сравнению с большинством аналогов на рынке.

Ассортимент дополнила **новинка – серная шашка «ФАС» Двойная**. Формат включает две стандартные шашки в одной упаковке и позволяет покупателю обработать теплицу за один цикл, предлагая выгодное соотношение цены и удобства.

При тлении шашка выделяет концентрированный сернистый газ, который равномерно заполняет пространство теплицы, эффективно уничтожая грибковые инфекции, бактерии и насекомых-вредителей. Такая обработка – простое и надёжное решение для подготовки к сезону и получения здорового урожая.



709624	50.32 р.	Профилактическая
903286	75.57 р.	Премиум
27634	66.57 р.	Стандарт треугольн.
27633	66.57 р.	Универсальная



Navigator

БЕЗРАМОЧНЫЕ СВЕТИЛЬНИКИ NAVIGATOR СЕРИИ NGX-C-025/026 ДЛЯ НАТЯЖНЫХ ПОТОЛКОВ



ВИДЕО

Благодаря специальной безрамочной конструкции светильники органично впишутся в любой интерьер.

Корпус светильника выполнен из АБС-пластика, а термокольцо из поликарбоната. Максимальная мощность установленной светодиодной лампы GX53 – 15 Вт. В серии представлены светильники с белым и черным патроном.

ecola

Весна! Холодно и ярко!

Появились и «холодная» цветовая температура для популярных ламп Ecola кукуруза. В лампах серии «кукуруза» светодиоды изначально ориентированы в разных направлениях, и по кругу, и на торце лампы. В результате свет идет в разные стороны, и распределение света становится более близким к лампам накаливания. В мощных кукурузных лампах Ecola колба прозрачная (не матовая), что обеспечивает дополнительное уменьшение потерь света.

ECOLA PREMIUM

Лампы серии Ecola Premium – нулевой коэффициент пульсации (меньше 1%) и улучшенные характеристики.

Живи
светлее!



17.0Вт
104x43mm
6000K 977385

21.0Вт
150x80mm
6000K 977386

32.0Вт
200x80mm
6000K 977387

АКЦИЯ «6к1»



**ЗАМЕНИ
НЕЛИКВИД
В МАГАЗИНЕ
НА ПОЛКЕ!**

✓ **УЧАСТНИКИ:**

Клиенты ГК «Энергомикс»
(ИП Смирнов, «Энергия +2000»,
«Альфа Нева», ИП Жигулев).

✓ **УСЛОВИЯ:**

Клиент может компенсировать **любые
неликвидные розетки и выключатели**,
находящиеся в торговой точке,
на **электроустановочные изделия**
ТМ ЭРА в пропорции 6 к 1.

INTRO ACCENT



ЭРА ELEGANCE



ЭРА GALAXY

НОВИНКА!



ЭРА АРКТИК

НОВИНКА!



ЭРА 12



Прожекторы серии OFL

Светодиодные прожекторы серии OFL предназначены для освещения фасадов зданий, внутренних дворов, садов, складских помещений, витрин, рекламных стендов, вывесок

Особенности прожекторов ОНЛАЙТ серии OFL

- ▶ Мощностной ряд от 10 до 300 Вт
- ▶ Компактный алюминиевый корпус с увеличенной площадью рассеивания обеспечивает эффективный теплоотвод
- ▶ Надежный драйвер на интегральной микросхеме
- ▶ Модели с датчиком движения с регулировкой радиуса действия, времени отключения и уровня освещенности



509391 369.51 р.

509386 187.85 р.

690143
668.98 р.

гарантия
2 года

степень
защиты
IP65

4000 ●
6000 ●
6500 ●



БЫТОВЫЕ УДЛИНИТЕЛИ



✓ сечение
1 мм²

✓ 10 А, 16 А

✓ гибкий
ПВС провод

✓ двойная
изоляция

✓ с заземлением
/без заземления

✓ с выключателем
/без выключателя

латунные контакты
и наконечники ✓

литая
неразборная
вилка ✓

длина шнура
от 1,5 до 10 м ✓

от 2 до 4
розеток ✓

894804

894816

894807

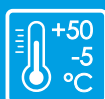
894810

894818

977546

894821

894824



диапазон
рабочих
температур
окружающей
среды

2

года
гарантии

5

срок
службы,
лет

IP20

степень
защиты

250В

напряжение

УДЛИНИТЕЛИ С СЕТЕВЫМ ФИЛЬТРОМ

✓ 10 А

✓ гибкий ПВХ
провод

✓ двойная
изоляция

✓ сечение
0,75 мм²

941092 - 941112

латунные ✓
контакты

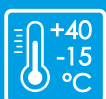
литая ✓
неразборная
вилка

от 4 до 6 ✓
розеток

длина шнура ✓
от 1,8 до 5 м

с заземлением ✓
и выключателем

защита от перегрузки ✓
перепадов и напряжения



диапазон
рабочих
температур
окружающей
среды

5

лет
гарантии

IP20

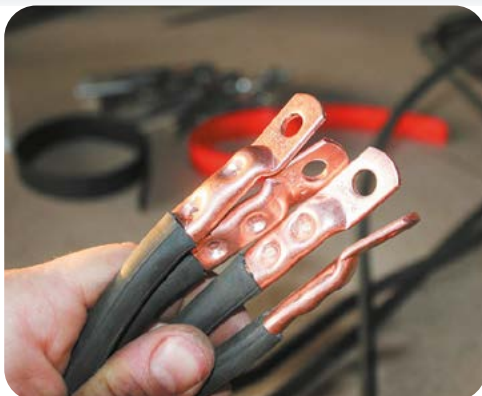
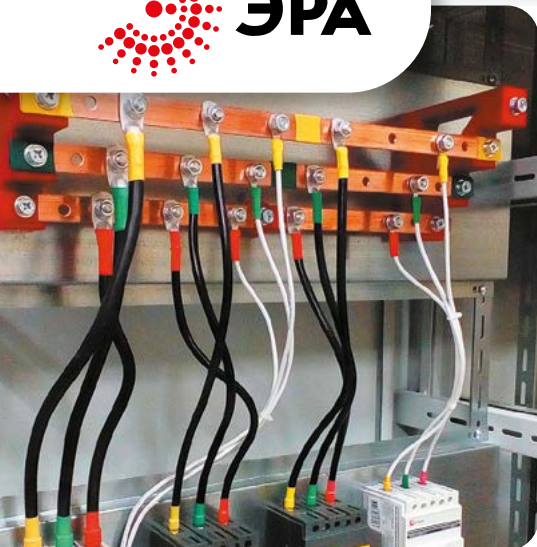
степень
защиты

250В

напряжение

50Гц

частота
сети



ГИЛЬЗЫ И НАКОНЕЧНИКИ – качественный и быстрый монтаж!

✓ **Алюминиевые гильзы (ГА)**

Для опрессовки и соединения алюминиевых жил проводов и кабелей.
Диапазон сечений: от 16 до 185 мм². Лёгкие, устойчивы к коррозии.



893659	16-5,3*	893664	95-13
893660	25-8-7,1	893665	120-14
893661	35-8	893666	150-17
893662	50-9	893667	185-19
893663	70-12		

✓ **Медные лужёные гильзы (ГМЛ)**

Для соединения медных жил проводов и кабелей. Высококачественное лужение с легирующими добавками висмута и олова. Улучшенная коррозионная стойкость. Надёжный контакт в агрессивной среде.



893699	2,5-2,6*
893700	4-3
893701	6-4
893702	10-5
893703	16-6
893704	25-8

✓ **Медные гильзы (ГМ)**

Для опрессовки и соединения медных жил проводов и кабелей.
Диапазон сечений: 4–25 мм². Гильза ГМ изготавливаются из медной трубы марки М2. Высокая проводимость.



893715	4-3*
893716	6-4
893717	10-5
893718	16-6
893719	25-8

✓ **Алюминиевые наконечники (ТА)**

Для оконцевания и присоединения кабелей, проводов к алюминиевым шинам и выводам электротехнических устройств.



893647	16-8-5,4*	893652	95-12-13
893648	25-8-7	893653	120-12-14
893649	35-10-8	893654	150-12-17
893650	50-10-9	893655	185-16-19
893651	70-10-12	893656	240-20-20

✓ **Медные наконечники (ТМ)**

Для оконцевания проводов и кабелей с медными жилами. Высокая токопроводимость. Надёжный контакт при опрессовке. Стандартные болтовые соединения.



893570	4-6-3*
893572	6-6-4
893573	10-6-5
893574	10-8-5
893575	16-6-6
893576	16-8-6
893579	25-8-7
893582	35-8-9

✓ **Медные лужёные наконечники (ТМЛ / JG)**

Для оконцевания проводов и кабелей с медными жилами сечением. Защита от коррозии и окисления. Повышенный срок службы.



893669	ТМЛ (JG) 6-6-4*	893609	ТМЛ 4-6-3
893670	ТМЛ (JG) 10-6-5	893612	ТМЛ 6-6-4
893671	ТМЛ (JG) 16-8-6	893614	ТМЛ 10-6-5
893672	ТМЛ (JG) 25-8-7	893615	ТМЛ 10-8-5
893673	ТМЛ (JG) 35-8-9	893616	ТМЛ 16-6-6
893604	ТМЛ 2,5-4-2,6	893617	ТМЛ 16-8-6
		893621	ТМЛ 25-8-8
		893626	ТМЛ 35-10-10

✓ **Штифтовые наконечники**



НША – штифтовой алюминиевый
НШАЛ – штифтовой алюминиевый луженый
НШМЛ – штифтовой медный луженый

Для подключения кабелей и проводов, сечение жил которых превышает размеры контактных клемм.

Для присоединения алюминиевых жил кабелей и проводов к выводам автоматических выключателей и других электрических устройств с ограниченным размером контактной клеммы.

893696	НША 16-14* алюминиевый (для СИП)
893697	НША 25-15 алюминиевый (для СИП)
893693	НШАЛ 16-14 алюминиевый луженый (для СИП)
893694	НШАЛ 25-15 алюминиевый луженый
893686	НШМЛ 16-5,5x14 медный луженый
893688	НШМЛ 25-7x15 медный луженый

*Сечение провода, мм² - длина штифта, мм
Цены действительны на 02.04.2026 г.



HITT

Энергоэффективные СВЕТОДИОДНЫЕ ЛАМПЫ

ЦЕНА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

ВСЕ ЛАМПЫ ОТ

28,08 РУБ.



LED



Безопасно
для глаз

20000
часов



Не содержит
ртути

✓ ВЫБОР

- Все цветовые температуры

✓ КАЧЕСТВО

- Диапазон раб. напряжения: 190-240 В
- Защита от скачков напряжения до 500 В

✓ АССОРТИМЕНТ

- Широкий модельный ряд

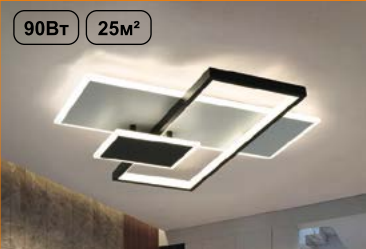
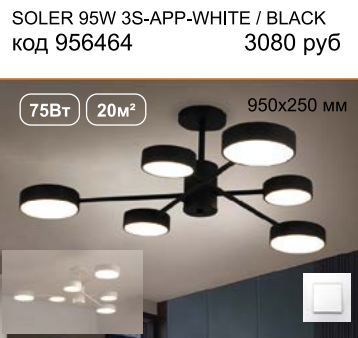
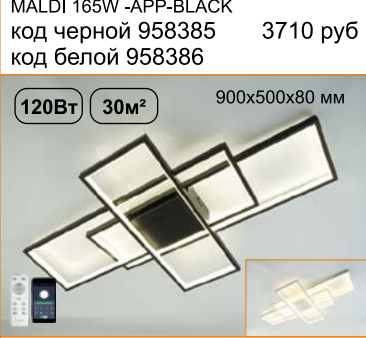
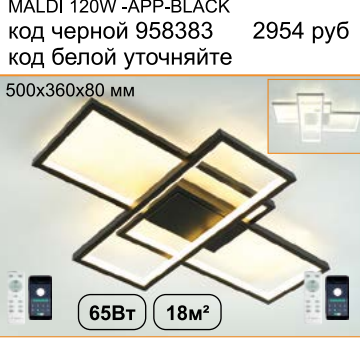
Модель	Артикулы	Цоколь	Цена
HITT-PL-A60-18	841026/841027/841028	E27	28,08
HITT-PL-A60-22	841029/841030/841031	E27	28,08/29,08
HITT-PL-A60-25	841032/841033	E27	28,08/30,08
HITT-PL-A60-27	841035/841036/841037	E27	28,08
HITT-PL-A60-30	841038/841039/841040	E27	28,08
HITT-PL-A60-32	841041/841042/841043	E27	28,08
HITT-PL-C35-13	856879/856880/856881	E14	28,08
HITT-PL-C35-9	856883/856884	E27	28,08
HITT-PL-C35-11	856885/856886/856887	E27	28,08
HITT-PL-C35-13	856888/856889/856890	E27	28,08
HITT-PL-G45-9	856892	E27	28,08
HITT-PL-G45-13	856897/856898	E27	28,08

Модель	Артикулы	Цоколь	Цена
HITT-PL-G45-11	856903	E14	28,08
HITT-PL-G45-13	856906/856907/856908	E14	28,08
HITT-PL-GX53-7	858146/858147/858148	GX53	28,08
HITT-PL-GX53-9	858149/858150/858151	GX53	28,08
HITT-PL-GX53-12	858137/858138	GX53	28,08
HITT-PL-GX53-15	858140/858141	GX53	28,08
HITT-PL-GX53-17	858143/858144/858145	GX53	28,08
HITT-PL-MR16-9	858891/858892	GU5.3	28,08
HITT-PL-MR16-11	858894/858895	GU5.3	28,08
HITT-PL-MR16-13	858897/858898	GU5.3	28,08
HITT-HPL-35	858154	E27	54,60
HITT-HPL-55	858155/858156	E27	85,80
HITT-HPL-75	858157/858158	E27	117,00

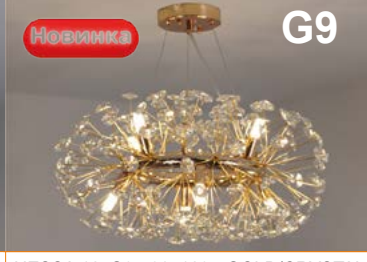


Цены действительны на 02.04.2026 г.

Управляемые светодиодные люстры

 90Вт 25м² LAMPARAS 90W 3L-APP-WHITE/BLACK код и цену УТОЧНЯЙТЕ 500x500x70 мм	 120Вт 25м² OVAL DOUBLE RGB 120W 5S-APP-WHITE код 838103 3374 руб 700x500x72 мм	 140Вт 25м² Новинка IRIS 140W 6I-IRC-BLACK код матовый 970548 код прозрачный 970547 2791 руб 800x800x125 мм	 100Вт 25м² SOFIA 100W R-APP код хром 861796 код холода 875635 6407 руб 500x1000 мм
 105Вт 20м² LIANA MUSE 105W R-APP-CHROME код 887588 4942 руб 560x235 мм	 110Вт 25м² PALLA 110W 3S-APP-BLACK/WHITE код и цену УТОЧНЯЙТЕ 500x460x80 мм	 70Вт 20м² AKRILIKA sim 70W 3R-APP-WHITE/CLEAR код 931209 4006 руб 600x1100 мм	 70Вт 20м² AKRILIKA sim 70W 3R-APP-BLACK/CLEAR код 953986 4006 руб 600x1100 мм
 100Вт 25м² ALESSIA 100W 5F-APP код белой 941206 3483 руб код черной уточняйте 760x76 мм	 100Вт 25м² 680x50 мм TERESA 100W R-APP-WHITE код 853082 4975 руб	 95Вт 25м² SOLER 95W 3S-APP-WHITE / BLACK код 956464 3080 руб 842x392x70 мм	 120Вт 25м² MEDEA 120W 9F-RC-WHITE/WHITE код 950164 3276 руб 645x135 мм
 165Вт 30м² 850x200 мм MALDI 165W -APP-BLACK код черной 958385 3710 руб код белой 958386	 120Вт 25м² 650x150 мм MALDI 120W -APP-BLACK код черной 958383 2954 руб код белой уточняйте	 75Вт 20м² 950x250 мм MATEO 75W 6R - ON/OFF код черной 959978 3595 руб код белой 959976	 150Вт 30м² 1014x250 мм MATEO 150W 12R - ON/OFF код черной 959979 6440 руб код белой 965090
 120Вт 30м² 900x500x80 мм SVEN 120W 3S APP код черной 887595 3304 руб код белой 887596	 65Вт 18м² 500x360x80 мм SVEN 65W 3S APP код черной 887597 2450 руб код белой 887598	 120Вт 30м² 550x550x75 мм SVEN QUADRO 120W 3S APP код черной 965094 3304 руб	 140Вт 25м² 525x525x70 мм POLLO double 140W APP white/black код 965093 3909 руб

Люстры под лампы

 E14	 E14	 E14	 E14
ROXANA 55 E14x8 CHROM код 959021 8105 руб R-500X280 мм	ROXANA 65 E14x8 CHROM код 959024 9319 руб R-500X1500 мм	ROXANA 55 E14x8 BLACK код 959020 7507 руб R-500X280 мм	ROXANA 65 E14x8 BLACK код 959023 8635 руб R-500X1500 мм
 E14	 E14	 E14	 E14
ROXANA 55 E14x8 GOLD код 959022 8375 руб D-600x1200 мм	ROXANA 65 E14x8 GOLD код 959025 9604 руб D-600x1200 мм	SANDRA 8xE14-BKGD/CRYSTAL код и цену УТОЧНЯЙТЕ 480x905 мм 3641 руб	SIMONA86 8xE14-BKGD/CRYSTAL код и цену УТОЧНЯЙТЕ 480x890 мм 4091 руб
 E14	 E14	 E14	 E14 750x1000 мм
DIONA E14x8 CHROME код 959018 7271 руб 500x810 мм	DIONA E14x10 CHROME код 959019 8954 руб 600x810 мм	SANDRA 8xE14-CHROME/CRYSTAL код и цену УТОЧНЯЙТЕ 480x905 мм 3936 руб	SANDRA 12xE14-750x1000 код хром уточняйте 8447 руб код черный/золото уточняйте 7888 руб
 GX53	 GX53	 GX53	 GX53 750x330 мм
LAMPADA 3xGX53 BLACK код 959982 1643 руб 600x80x290 мм	LAMPADA 6xGX53 BLACK код 959981 4023 руб 640x800 мм	BINNA 10xGX53 R-950x40 код белый уточняйте 2136 руб код черный уточняйте Новинка	LATEA 6xGX53 код белый уточняйте 2808 руб код черный уточняйте Новинка
 GX53	 GX53	 G9	 GX53 D-780x300 мм
ATENA 7xGX53 BLACK/CHROME код 965088 2774 руб 750x350 мм	ATENA 7xGX53 WHITEGOLD код уточняйте 2774 руб 750x350 мм	NESSA 12xG9-590x1295-GOLD/CRYSTAL код и цену УТОЧНЯЙТЕ 6876 руб	GUSTA 6xGX53 WHITE код белой 900445 код черной 891028 1936 руб

Ecola «Premium+Ra90» – не просто премиум, а суперпремиум!

Один «новый русский» жалуется другому:

- Купил елочные игрушки, оказались фальшивые.
- Что, не блестят?
- Да блестят...
- Что, побитые, со сколами?
- Да целые все...
- Дешевка?
- Да нет, кучу бабла отвалил...
- А в чем же дело??
- Не радуют. Душу не греют!



Этот анекдот – он как раз про индекс цветопередачи.

CRI, или цветопередача (Color Rendering Index), измеряет способность источника света передавать цвета объектов в сравнении с натуральным светом. Ra – единица измерения от 0 до 100, где 100 обозначает идеальную цветопередачу (яркий солнечный свет).

Свет должен не только «освещать», а работать на атмосферу, интерьер и продукт. Мастерские, школы рисования, фотостудии и т.п.: точная цветопередача критична для правильного восприятия оттенков цветов. Музеи и галереи: важно показать цвета произведений искусства в их первоначальной красоте. Медицинские учреждения, операционные, стоматологические кабинеты: точность цвета может быть критически важной для врача. Рестораны и кафе: создание уютной и привлекательной атмосферы зависит от правильного восприятия цветов. Мясные магазины, продажа фруктов, ювелирные магазины и т.п.: клиентам важно видеть цвета такими, как они есть, с высокой степенью точности (и т.п.). Салоны красоты: клиенту важно видеть истинные цвета результата в зеркале.

В повседневной жизни использование ламп с высоким CRI способствует более комфортному визуальному восприятию и уменьшает усталость глаз. Свет с низким CRI может привести к тому, что глазам будет требоваться больше усилий для фокусировки, распознавания объектов и выполнения задач, и со временем это может вызвать усталость глаз и оказывать влияние на эмоциональное состояние человека.

Ecola выпустила линейку ламп Premium+Ra: GX53, GX70, MR16 GU5.3 и GU10.

- ✓ **Надежный IC драйвер:** стабильная яркость от 170 до 250 вольт
- ✓ **0% коэффициент пульсации**
- ✓ **Ra 90:** высокий индекс цветопередачи, цвета ярче и естественнее, как при солнечном свете.



Лампы Ecola GX53 «Premium + Ra 90»



GX53

27x75mm

8.0Вт

2800K	948977
4200K	948978
6000K	948979

12 Вт

2800K	948980
4200K	948981
6000K	948982

10 Вт

2800K	948983
4200K	948984
6000K	948985

15 Вт

2800K	948986
4200K	948987
6000K	948988

Лампы Ecola MR16 GU5.3 «Premium + Ra 90»

48x50mm

GU5.3

5.4Вт

2800K	1011081
4200K	1011084
6400K	1011085

7.0Вт

2800K	1011086
4200K	1011087
6400K	1011088

10.0Вт

2800K	1011091
4200K	1011090
6400K	1011089



Лампы Ecola GU10 «Premium + Ra 90»

56x50mm

GU10

3.0Вт

2800K	1011025
4200K	1011026
6000K	1011027

7.0Вт

2800K	1011028
4200K	1011029
6000K	1011030

10 Вт

2800K	1011031
4200K	1011032
6000K	1011033



Лампы Ecola GX70 «Premium + Ra 90»

42x111mm

GX70

20 Вт

2800K	1011037
4200K	1011072
6000K	1011073

28 Вт

2800K	1011074
4200K	1011075
6000K	1011076



Зарабатывайте больше с лампами Ecola «Premium + Ra 90»:

Массовые лампы сейчас стоят дешево. Поэтому практически любой из наших покупателей готов доплатить за лучшее качество 10-30 рублей за лампу. Данные лампы реально лучше. Мы старались не экономить. Важно суметь объяснить покупателю, чем это «лучше»:

- Более высокий индекс цветопередачи Ra90.** При таком свете цвета смотрятся ярче и наряднее, жизнь становится веселее. У обычных ламп – 70, иногда 80 (причем и это не всегда правда).
- Более надежная электроника. В данных лампах стоит надежный IC адаптер,** что дает:
 - близкий к нулю КП (коэффициент пульсации), как у Ecola Premium;
 - КП не увеличивается при снижении напряжения в сети (а некоторые Ecola Premium этим страдают);
 - при изменении напряжения в сети яркость не ламп не падает;
 - работают при совсем низком напряжении 150-170 вольт;
 - электроника более надежна и менее чувствительна ко всяким скачкам и перепадам напряжения.

И еще один плюс (не для покупателей, а для продавцов). Покупатель обычно берет столько лампочек, сколько ему нужно. И если ему нужно 5 штук, уговорить его купить 8 сложно, у него нет столько светильников. А вот продать ему лампочки получше и подороже – можно. А зарплата у нас с вами идет не от штук, а от рублей.

TOSHIBA

Элементы питания Toshiba –
ваш надежный источник энергии!

Toshiba — широко признанный международный бренд, которому доверяет большое количество потребителей во многих странах мира. На протяжении десятилетий элементы питания Toshiba сохраняют высокое качество и надежность. Элементы питания оптимально подходят для современных цифровых приборов, предъявляющих высокие требования к мощности и стабильности энергопитания, включая фотокамеры, переносные акустические системы, осветительные приборы, интеллектуальные бытовые гаджеты, компьютерные периферийные устройства, интерактивные детские изделия и прочие виды бытовой электроники.



Элементы питания Toshiba имеют яркий и узнаваемый дизайн, широкую линейку щелочных, солевых, литиевых и слуховых батареек, а также спецэлементов, которые за счет стабильного качества и наличия используются заводами-производителями для комплектации своих изделий.

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

● Длительный срок службы

Обеспечивают продолжительное функционирование устройств благодаря применению инновационных решений и высококачественных компонентов.

● Безопасность

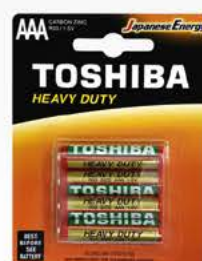
Элементы питания не содержат ртути и кадмия, а также отличаются уникальной герметизирующей структурой, которая гарантирует превосходный срок годности и предупреждение утечки электролита.

● Мощность

Высокая энергоемкость элементов Toshiba позволяет эффективно поддерживать работу мощных устройств и приборов, сохраняя стабильность напряжения.

● Надежность

Проверенные временем технологии производства гарантируют бесперебойную работу, обеспечивающую долговечность и надежность оборудования.





ø75x40 мм
4 ввода (ø20 мм)

■ 934005
■ 934006



80x80x40 мм
8 вводов (ø20 мм) + 1 (ø16 мм)

■ 841084
■ 872165



100x100x50 мм
8 вводов (ø25 мм) + 1 (ø16 мм)

■ 841085
■ 872166



150x110x70 мм
10 вводов (ø25 мм) + 1 (ø16 мм)

■ 841086
■ 872167

НАДЁЖНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ: двухкомпонентные распределительные коробки нового поколения

В современной электромонтажной практике требования к надёжности и скорости установки становятся всё выше.

Особенно это актуально для объектов с повышенной влажностью, пылью или сложными условиями эксплуатации. В таких проектах важна каждая деталь – от качества соединений до защиты кабельных линий.

Двухкомпонентные распределительные коробки нового поколения разработаны именно с учётом этих задач. Они обеспечивают не только удобство монтажа, но и высокий уровень защиты, позволяя использовать их как в жилом строительстве, так и на коммерческих и промышленных объектах.

Важное преимущество – безгалогенность. Материалы, из которых изготовлен корпус коробок и уплотнительные мембраны не содержат галогены.



Ключевые особенности коробок GREENEL PRO:

✓ Повышенная защита IP67

Герметичность: полная защита от пыли и устойчивость к влаге, включая воздействие воды

✓ Быстрый и удобный монтаж

Возможность установки как классическим способом, так и с использованием пневмо инструмента

✓ Прочность и долговечность

Атмосферостойкость: устойчивость к УФ-излучению и морозостойкость

✓ Герметичные мембранные вводы

Легко прокалываются при монтаже и плотно обхватывают кабель, предотвращая попадание пыли и влаги внутрь

✓ Универсальность применения

Подходят для жилых, коммерческих и промышленных объектов – от частных домов до инфраструктурных проектов

✓ Двухкомпонентная технология корпуса

Интегрированные эластичные мембраны являются частью корпуса, обеспечивая плотное обжатие кабеля без дополнительных уплотнителей



ИЗОЛЕНТА ПВХ

Выручит на даче и дома!



ДЛЯ ИЗОЛЯЦИИ, КРЕПЛЕНИЯ, РЕМОНТА.



КАЧЕСТВЕННЫЙ КЛЕЕВОЙ СЛОЙ.



ВОССТАНАВЛИВАЕТ РАЗМЕР ПОСЛЕ РАСТЯЖКИ.



НЕ ПОДДЕРЖИВАЕТ ГОРЕНИЕ.



ЧЕРНАЯ 150 мкм

15 мм, 5 м	15 мм, 10 м	15 мм, 20 м	19 мм, 20 м
775751	775747	775749	775745



СИНЯЯ 150 мкм

15 мм, 5 м	15 мм, 10 м	15 мм, 20 м	19 мм, 20 м
775752	775748	775750	775746

- ✓ Материал корпуса – АБС пластик.
- ✓ Материал контактных групп – латунь.
- ✓ Быстрый и удобный монтаж.

- ✓ Яркая и плотная упаковка с отверстием (еврослот).
- ✓ Гарантия 3 года.

- ✓ Основание механизмов 1-местных и 2-местных розеток выполнено из керамики.



открытой установки

КЕРАМИЧЕСКОЕ ОСНОВАНИЕ



901391 Розетка 1-местная



901390 Розетка 1-местная с заземлением



901393 Розетка 2-местная



901392 Розетка 2-местная с заземлением



901382 Выключатель 1-клавишный



901384 Выключатель 2-клавишный



901383 Выключатель 1-клавишный с индикатором



901385 Выключатель 2-клавишный с индикатором

ПЛАСТИКОВОЕ ОСНОВАНИЕ



901395 Розетка 3-местная



901394 Розетка 3-местная с заземлением



901397 Розетка 4-местная



901396 Розетка 4-местная с заземлением

закрытой установки

НОВИНКА!

ПОСТУПЛЕНИЕ НА СКЛАДЫ ГК «ЭНЕРГОМИКС» – МАЙ 2026 ГОДА



907649 Выключатель 1-клавишный



907650 Выключатель 1-клавишный с индикатором



907607 Розетка 1-местная



907605 Розетка 1-местная с заземлением



907609 Розетка 2-местная

НОВИНКА

Фонари FOCUSray:

универсальное решение для дома, работы и отдыха

Фонари налобные

FOCUSray 1302


890132 602,9 р.

- COB-светодиод (200 лм) + красный SMD (3 диода)
- Аккумулятор 18650, 3.7 В, 1200 мА·ч
- 5 режимов работы
- Сенсорное управление

FOCUSray 1304


890156 728,84 р.

- 4×SMD + 2×COB (200 лм)
- Аккумулятор 18650, 3.7 В, 1200 мА·ч
- 6 режимов работы
- Сенсорное управление
- Индикатор заряда

Фонарь ручной / налобный

FOCUSray 1348


890613 1427,3 р.

- TG3 (480 лм) + COB (250 лм)
- Аккумулятор 16340, 3.7 В, 700 мА·ч
- 10 режимов работы (5 для TG3, 5 для COB, включая стробоскоп и SOS)
- Поворотная головка 90°, индикатор заряда
- Резинка для налобного ношения

Фонари ручные

FOCUSray 1340


890385 207,83 р.

- WHITE LASER (3 Вт) + COB
- Световой поток: 180 лм
- Аккумулятор Li-ion 14500, 3.7 В, 400 мА·ч
- 4 режима работы
- Фокусировка, боковой свет

FOCUSray 1347


890606 612,68 р.

- WHITE LASER (до 400 м) + COB
- Световой поток: до 200 лм
- Аккумулятор 18650, 3.7 В, 1200 мА·ч
- По 3 режима для каждого источника
- Фокусировка, ЖК-дисплей

Для кемпинга

FOCUSray 1342


890378 233,87 р.

- 6 светодиодов
- Световой поток: 90 лм
- Аккумулятор Li-ion 14500, 3.7 В, 500 мА·ч
- 3 режима работы

Фонарь-брелок

FOCUSray 1341


890354 270,3 р.

- 6×WHITE LASER + 1×COB
- Аккумулятор Li-ion 14500, 3.7 В, 300 мА·ч
- 4 режима работы
- Компактный формат, сигнальные режимы

Фонари дальнобойные

FOCUSray 1343


890408
908,45 р.

- Аккумулятор: 2×Li-Ion 18650, 3.7 В, 1200 мА·ч (2400 мА·ч)
- Светодиод WHITE LASER
- Световой поток: 500 лм
- 3 режима работы
- Дальность освещения: до 800 м

FOCUSray 1344


890569
1090,2 р.

- Аккумулятор: 2×Li-ion 18650, 3.7 В, 2000 мА·ч (4000 мА·ч)
- Светодиод WHITE LASER
- Световой поток: 800 лм
- 3 режима работы
- Дальность освещения: до 800 м

FOCUSray 1345


890583
1546,77 р.

- Аккумулятор: 3×Li-ion 18650, 3.7 В, 2000 мА·ч (6000 мА·ч)
- Светодиод WHITE LASER
- Световой поток: 1200 лм
- 3 режима работы
- Дальность освещения: до 1000 м

FOCUSray 1346


890590
1816,5 р.

- Аккумулятор: 3×Li-ion 18650, 3.7 В, 2200 мА·ч (6600 мА·ч)
- Светодиод WHITE LASER
- Световой поток: 1200 лм
- 3 режима работы
- Дальность освещения: до 1000 м

Светодиодные лампы серии OLL



766488 252.40 р.



509363 52.38 р.



960767 79.16 р.

Светодиодные лампы ОНЛАЙТ серии OLL идеально подходят
для освещения жилых, муниципальных и коммерческих помещений

- ▶ Широкий ассортимент мощностей, типов колб и цоколей
- ▶ Отсутствие пульсаций светового потока

гарантия
1 год

рабочая t°
**-40...
+40 °C**

срок
службы
30 000

1-2 SALE
ПРОСТО И ЧЕСТНО

СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»



MADE IN
TURKIYE



МАТЕРИАЛ КОНТАКТНЫХ
ГРУПП – ЛАТУНЬ

ЭЛЕКТРОИЗДЕЛИЯ ИЗ КАУЧУКА



РАБОТАЮТ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕПАДОВ ТЕМПЕРАТУРЫ, ГРЯЗИ, ВЛАГИ.

IP44

16A

220-240V

- Мягкий и упругий каучуковый материал обеспечивает ударопрочность и долговечность.
- Защита от пыли и влаги IP44.
- Номинальный ток 16 A.
- Номинальное напряжение 220/240 Вт.
- Сечение подключаемого кабеля от 0,75 до 2,5 мм.
- Использование при разных погодных условиях, на жаре и в холоде от -25 до +60 °C.
- Материал контактных групп – латунь.
- Для контактных пластин колодок предусмотрен специальный внутренний корпус из негорючего пластика.
- Гарантия 2 года.



874327

Прямая вилка



874329

Угловая вилка
с колечком



908789

Штепсель



908793

Одноместная
розетка



901391

Двухместная
колодка



908790

Трехместная
колодка



908792

Четырехместная
колодка

АРМАТУРА СИП ТМ «ЭРА»

БАЗОВЫЙ КОМПЛЕКТ ПОДКЛЮЧЕНИЯ ДОМА



Каталог ЭРА СИП

ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ОТ ЛИНИИ ДО ВВОДА

Арматура для СИП – комплекс металлических и пластиковых изделий, предназначенных для крепления, фиксации, ответвления и защиты самонесущего изолированного провода (СИП). Служит для подключения абонентов, для ввода в трансформаторные подстанции, для подключения к неизолированным проводам (ВЛН), а также для соединения с силовым кабелем.



Особенности и преимущества самонесущего изолированного провода (СИП)

1. Снижение вероятности хищения электроэнергии.
2. Возможность подключения новых абонентов под напряжением.
3. Исключена возможность поражения птиц электрическим током.
4. Исключена возможность появления короткого замыкания при схлестывании проводов.
5. Возможность монтажа по фасадам зданий и уменьшение ширины вырубаемой просеки при строительстве ВЛИ.
6. Безопасность обслуживания.
7. Сокращение эксплуатационных расходов до 80%.

Набор для выполнения однофазного подключения потребителя

1	663875		Зажим P2X-95 прокалывающий ответвительный 16-95/2,5-35 мм ²
2	663878		Зажим анкерный клиновой PA25x100 (2x16мм ² /4x25мм ²) SO243, 350кгс до 1кВ
3	663891		Кронштейн SO253 анкерный 20кН
3	686487		Кронштейн анкерный SO253
4	1012451		Зажим P1X-16-95 прокалывающий ответвительный 16-95/1,5-16 мм ²
5	1012450		Лента монтажная F2007-25, 25 м
6	663898		Скрепа NC20 без зубьев для монтажной ленты
7	663887		Крепление фасадное BRPF-60, 18-65 мм, 2кН



БАТАРЕЙКИ

- ЧЕСТНОЕ СООТНОШЕНИЕ ЦЕНА/РЕСУРС
- ОПТИМАЛЬНЫЙ СРОК РАБОТЫ
- ЗА МИНИМАЛЬНУЮ ЦЕНУ

✓ ДВА ТИПА ПОД РАЗНЫЕ ЗАДАЧИ

- **Алкалиновые** – для устройств с повышенным энергопотреблением (игрушки, фонари, тонометры, пульта, весы).
- **Солевые** – для простых приборов с низким потреблением (часы, пульта, радиоприёмники, фонарики).

✓ ДОЛГИЙ СРОК ХРАНЕНИЯ

Подходят для закупки «впрок» и для магазинов с невысокой оборачиваемостью.

✓ УДОБНЫЕ И ПРОДАВАЕМЫЕ ФОРМАТЫ УПАКОВКИ

Блистеры и боксы, понятные покупателю и удобные для выкладки.

✓ ЯРКИЙ И ЗАМЕТНЫЙ ДИЗАЙН

Хорошо выделяются на полке, легко считается типоразмер и тип батарейки.

✓ УНИВЕРСАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ

Подходят для:

- пультов
- часов
- игрушек
- фонарей
- весов, кухонных приборов
- беспроводных мышек и клавиатур
- датчиков и сигнализаций.

Алкалиновые



864285

LR03

769128

LR6



864288

LR03

864289

LR6



769140

LR20



769141

6LR61



864286

LR03

864287

LR6



769139

LR14



864290

LR03

769137

LR6



769133

LR03

769138

LR6



864669

LR6



864668

LR03



Солевые



838105

R03



838106

R6



838107

R14



838109

6F22



838108

R20

СИЛОВЫЕ УДЛИНИТЕЛИ



по ГОСТу

***100%
МЕДЬ

СДЕЛАНО
В РОССИИ

УДЛИНИТЕЛИ НА РАМКЕ



10 м • 723857
20 м • 723858
30 м • 723859

- Для подключения мощных электроприборов на значительном расстоянии от сети.
- Максимальная нагрузка - 10А/2200 Вт.
- Надёжный двухжильный провод.
- Безотказно работает при температурах от -25 до +40 °С.
- Благодаря форме рамки шнур не спутывается при отмотывании нужной длины.
- Защита IP44.

УДЛИНИТЕЛИ НА МИНИ-КАТУШКЕ



808164

- Без заземления, с выключателем, 4 розетки, 20 м, ПВС 2x0,75 мм², 6А.
- Позволяет подключить электрооборудование суммарной мощностью до 1,3 кВт.
- Закрытый корпус обеспечивает удобное, безопасное использование и хранение удлинителя.
- Ручка позволяет передвигать и устанавливать удлинитель в нужном для подключения месте.

УДЛИНИТЕЛИ СИЛОВЫЕ С ЗАЗЕМЛЕНИЕМ



5 м • 834147
10 м • 834148
20 м • 834149

- 3 розетки, степень защиты IP44.
- Мощность 16А/3500Вт.
- Надёжный, мощный удлинитель для подключения энергоёмких электроприборов.
- Корпус розеток из каучука – защита от пыли и влаги.
- Провод КГ - можно работать при температуре от -40° до +50°С.

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ СБОРКИ УДЛИНИТЕЛЕЙ



Пластиковая катушка
для намотки
проводов
до 50 м

736044



Рамка

736043



Металлическая катушка
на 4 гнезда

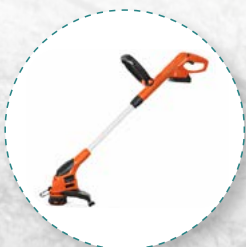
650550
650551



736062

Каучуковая вилка
с заземлением,
защита IP44

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЛЯ ПОДКЛЮЧЕНИЯ САДОВОЙ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ:



Слагаемые безопасности:

СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

10A



IP20

+1°C...
+45°C

5
розеток

2
ГОДА
ГАРАНТИЯ

ПВС
3x0,75



►► **5 ЕВРОРОЗЕТОК** – с заземлением и диагональным расположением, позволяющим присоединять несколько приборов рядом.

►► **КОНТАКТНАЯ ГРУППА ИЗ ЛАТУНИ** – хорошая электропроводимость и устойчивость к деформации на протяжении всего срока эксплуатации.

►► **АВТОМАТИЧЕСКИЙ ПРЕДОХРАНИТЕЛЬ** – размыкает цепь и предотвращает перегрев провода в случае превышения допустимой нагрузки.

►► **ИНДИКАТОР СЕТИ** – встроенный в кнопку включения.

УДАРОПРОЧНЫЙ, НЕГОРЮЧИЙ КОРПУС – выполнен из высококачественного ABS-пластика.

На обратной стороне корпуса рельефная надпись с основными характеристиками.

1-2.SALE CCC 2P4 10A
Сетевой фильтр 5 розеток

ЗАЩИТА КАБЕЛЯ – от выдергивания и перегибания в месте входа в корпус.

►► **ОТВЕРСТИЯ ДЛЯ МОНТАЖА** – сетевой фильтр можно удобно закрепить на стену.

ЛИТАЯ ЕВРО-ВИЛКА – с латунными, лужеными контактами, выполнена из негорючего ПВХ.

НАЛИЧИЕ ВАРИСТОРА – защита от импульсных помех.

МАКСИМАЛЬНАЯ СУММАРНАЯ
МОЩНОСТЬ **2200 Вт**

БЕЛЫЙ

ЧЁРНЫЙ

901415 1,8 м

901416 1,8 м

901417 3 м

901418 3 м

901419 5 м

901420 5 м

ЯРКАЯ ПЛОТНАЯ УПАКОВКА С ОТВЕРСТИЕМ (ЕВРОСЛОТ) – можно разместить изделие на торговом оборудовании.



1-2 SALE
 ПРОСТО И ЧЕСТНО

 СОБСТВЕННАЯ
 ТОРГОВАЯ МАРКА
 ГК «ЭНЕРГОМИКС»

СИЛОВЫЕ УДЛИНИТЕЛИ



ПВС КАБЕЛЬ


☒ На пластиковой катушке

max 6 А ПВС 2x0.75, 4 розетки

765507 20 м

765508 30 м

765510 50 м

max 16 А ПВС 2x1.5, 4 розетки

765511 20 м

765513 40 м

765512 30 м

765514 50 м

☒ На рамке

max 6 А ПВС 2x0.75, 1 розетка

763199 10 м

763203 40 м

765522 20 м

763204 50 м

763202 30 м

max 6 А ПВС 2x1.5, 1 розетка

888789 10 м

888792 40 м

888790 20 м

888793 50 м

888791 30 м



КГ КАБЕЛЬ

☒ На металлической катушке

max 16 А

 -40°C-
+40°C

 ГАРАНТИЯ
2
ГОДА

IP20 КГ 2x2.5, 4 розетки

765505 20 м

765566 30 м

765503 50 м

IP44 КГ 3x2.5, 4 роз. с крышкой

880684 20 м

880685 30 м

880686 50 м

IP44 КГ 3x2.5, 4 роз. с крышк., автом. выключатель

898410 20 м

898411 30 м

898412 50 м

☒ Удлинитель-шнур

max 16 А
IP44 КГ 3x1.5, 3 розетки с заземлением

914054 10 м

914057 40 м

914055 20 м

914058 50 м

914056 30 м

IP44 КГ 2x2.5, 1 розетка

880687

50 м





Сумка-тележка
ЕГ «Меган»

898789



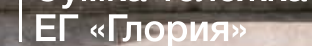
Сумка-тележка
ЕГ «Сюзан»

898790



Сумка-тележка
ЕГ «Глория»

898788



Сумки-тележки: комфорт, который действительно работает

В повседневной жизни нередко приходится переносить тяжелые и объемные вещи — от продуктов до инструментов и дачных принадлежностей. Особенно это ощущается при регулярных покупках или работе на участке. В таких ситуациях удобнее использовать решения, которые помогают распределить нагрузку и упростить перемещение.

Сумки-тележки — один из таких практичных вариантов. В качестве примера можно рассмотреть модели «Глория», «Меган» и «Сюзан» от бренда «Еврогарант». Они сочетают в себе функциональность, прочные материалы и продуманную конструкцию.

Вместительность без лишних ограничений

Такие сумки-тележки подходят для разных задач — от повседневных покупок до перевозки инструментов или садовых принадлежностей.

- Размер: 51 x 30 x 20 см
- Объем: до 37 литров
- Грузоподъемность: до 30 кг

Дизайн, который выглядит аккуратно

- «Глория» — черный цвет с узором в горошек, сдержанный и универсальный вариант.
- «Меган» — коричневый оттенок с более спокойным рисунком.
- «Сюзан» — синий цвет с цветочным принтом для тех, кто предпочитает более яркие акценты.

Надежность, которая чувствуется

Материалы рассчитаны на регулярное использование, а каркас обеспечивает стабильность конструкции. Колеса способствуют плавному ходу и уменьшают шум при движении.

- Плотный полиэстер 600 Den
- Стальной каркас
- Колеса из PP и EVA

Почему это удобно

Сумка-тележка помогает снизить нагрузку при переноске вещей и делает повседневные задачи более комфортными. Такое решение может быть полезно при регулярных покупках, поездках на дачу или работе на участке.

Комфорт в деталях

Все элементы продуманы с точки зрения удобства для повседневного использования.

- Карман на молнии
- Шнурок-фиксатор
- Ручка высотой 90 см с антискользящей накладкой
- Пластиковые накладки на ножках

Удобство хранения

Сумка-тележка складывается и не занимает много места. Ее можно хранить в шкафу или кладовке, а сборка не требует значительного времени.

КОНТАКТ®

ЛЮБИМ СОЕДИНЯТЬ

Лента «Стоп протечка» Ремонт под давлением и под водой

Лопнувшая труба, прокол в бассейне или лодке, трещина в ёмкости — не повод для паники. Лента «Стоп протечка» превращает аварийный ремонт в простое действие. Надёжная фиксация на шероховатых и неровных поверхностях. Даже под водой.

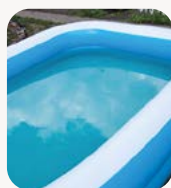


Идеально подходит для устранения протечек, герметизации трещин, склеивания порезов и разрывов. Обеспечивает надёжную фиксацию ленты на шероховатых и неровных поверхностях, в том числе находящихся под давлением.

ВАРИАНТЫ ПРИМЕНЕНИЯ



Крыша



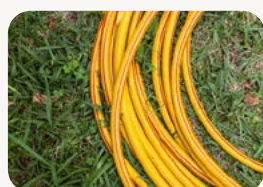
Бассейн



Лодка



Трубы



Шланги

- **Выдерживает давление до 5 АТМ**

Сверхсильный клеевой слой из синтетического каучука обеспечивает надёжную фиксацию ленты и способен удерживать ленту на поверхности при давлении до 5 атмосфер.

- **Клеится даже под водой**

Для срочного временного ремонта ленту можно использовать под водой.

- **Подходит для использования внутри и снаружи помещений**

Место склеивания устойчиво к УФ-излучению и влажности.

- **Прозрачная. Сохраняет внешний вид изделий**

Прозрачная лента подходит для ремонта изделий любых цветов. Место ремонта остаётся незаметным и не портит внешний вид предмета.

БЫСТРОЕ УСТРАНЕНИЕ ПРОТЕЧЕК БЕЗ СВАРКИ И ИНСТРУМЕНТОВ



До



После

Дом, гараж, дача, лодка или цех — решите проблему за считанные минуты.
Один рулон там, где другие методы бессильны.

КОВРИК для сушки посуды

**Столешница – СУХАЯ,
посуда – ЧИСТАЯ,
уход за кухней – ПРОЩЕ!**

25x40 см 210 г/м² плотность



913891



! Уменьшенный размер

38x50 см 210 г/м² плотность



700998



! Прорезиненное основание

38x50 см 210 г/м² плотность



700997



Минусы сушки на полотенце:

ткань быстро намокает, дольше сохнет, становится источником запаха и бактерий на кухне.

Преимущества коврика из микрофибры:

- ✓ Быстро впитывает влагу, не оставляя луж и разводов.
- ✓ Компактный размер подходит для узких столешниц.
- ✓ Лёгкий в уходе, можно стирать в стиральной машине.
- ✓ Плотная микрофибра (210 г/м²) гарантирует долговечность.
- ✓ Прорезиненное основание предотвращает скольжение.

Кувшины для холодных напитков TREND



-10°C
+50°C



Легко помещаются
в боковой дверце
холодильника.

1,5л 118x85x220 мм
2л 129x85x259 мм



2л 946506 946507

ROSSI 85x85x259 мм



1,4л
937547
172.85 р.



1,4л 946508 946509



BASIC 87x87x259 мм

1,1л 937546

- ✓ Выполнены из материалов, имитирующих стекло.
- ✓ Предназначены для холодных жидкостей: воды, соков, молока, морсов и т.п.
- ✓ Легкие и прочные не разобьются от неловкого движения.
- ✓ Крышка имеет два положения: «открыто» и «закрыто».

Комплекты для пикника

- ✓ Изготовлены из безопасного пищевого полипропилена.
- ✓ Стаканы подходят как для прохладительных, так и для горячих напитков (до +70°C).
- ✓ Можно мыть в посудомойке.



9 предметов на 4 персоны



Салатник с крышкой 4,5 л - 1 шт.
Тарелки 185 мм 4 шт.
895728

25 предметов на 6 персон



Салатник с крышкой 3,7 л - 1 шт.
Стаканы 0,4 л 6 шт.
Тарелки 185 мм 6 шт.
939380

Для пикника: кувшины, стаканы, кружки



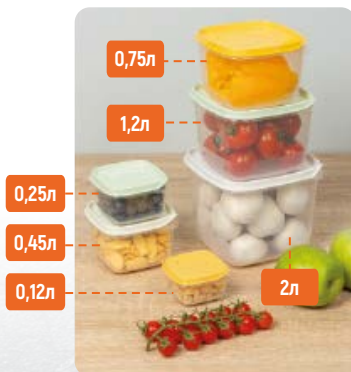
1,5л 801073 959078 959115



0,4л 798611 818932 798614

Комплекты для продуктов CLEVER

Для компактного хранения контейнеры и крышки складываются друг в друга.



0,75л
1,2л
0,25л
0,45л
0,12л
2л



3 шт. 900779
4 шт. 900780
5 шт. 900781
6 шт. 903873

с декором
946493

Контейнеры с декором



1,5л 959101
1,2л 959094
1,1л 959100
0,75л 959099
1л 959093

Органайзер универсальный

НОВИНКА

- ✓ Для хранения крышек разного диаметра.
- ✓ Для хранения тарелок, стаканов и кружек.



Легкая, но устойчивая конструкция.

- ✓ Поможет организовать вертикальное хранение и сушку.

Подставка для кухонных приборов



- ✓ Подойдет для хранения приборов различного размера.
- ✓ Не скользит по поверхности стола.

145x126x43 мм
959081

ЛЕГЕНДАРНЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СУМКИ: МЕНЯЮТСЯ ОБРАЗЫ – НЕ МЕНЯЕТСЯ ВЫБОР!

Для перевозки консервации



- ✓ Изготовлены из полипропилена высокого качества – прочный материал, устойчив к нагрузкам и не рвётся.
- ✓ Можно стирать вручную – сохраняют форму и цвет.
- ✓ Не требуют специального ухода.
- ✓ Лёгкие, но с большой внутренней вместимостью.



682521

40x30x15 см



682511

40x45x20 см



682512

45x50x20 см

Для дачи, рынка, сезонных закупок



682513

50x55x23 см



682516

35x40x15 см



682517

45x40x20 см

Для походов в магазин



682518

55x65x30 см



682522

45x40x20 см



682523

55x45x23 см

Для стирки, уборки и хранения



682519

60x50x30 см



682520

70x55x30 см

682515

100x50x40 см



Лучшее за меньшее

Стиральный порошок



Для ручной стирки, 450 гр.

822211

(109.82 р.)



Для всех видов тканей (автомат), 450 гр.

822212

(109.82 р.)



Для цветных вещей (автомат), 450 гр.

822213

(109.82 р.)



Для всех видов тканей (автомат), 1,5 кг

822214

(320.35 р.)



Для цветных вещей (автомат), 1,5 кг

822215

(320.35 р.)



Для всех видов тканей (автомат), 3 кг

822216

(531.90 р.)



Для цветных вещей (автомат), 3 кг

822217

(531.90 р.)

Гели для стирки



Для всех видов ткани, 1 л

822218

(273.56 р.)



Для черных и темных вещей, 1 л

822219

(273.56 р.)



Для цветных вещей, 1 л

822220

(273.56 р.)



Для всех видов ткани, 1,9 л

850607

(438.32 р.)



Для черных и темных вещей, 1,9 л

850608

(438.32 р.)



Для цветных вещей, 1,9 л

850609

(438.32 р.)

Кондиционеры для стирки



Кондиционер для белья

• Мягкие духи, 1 л **838366** (243.05 р.)

• Теплые духи, 1 л **838367** (243.05 р.)

• Водная лилия, 1 л **889870** (243.05 р.)



Шампунь



Для сухих и повреждённых волос, 400 гр

822224

(169.82 р.)



Для нормальных волос, 400 гр

822225

(169.82 р.)



Для жирных и тонких волос, 400 гр

822226

(169.82 р.)



Шампунь-гель мужской 2 в 1
Совершенная свежесть, 400 мл

822227

(185.08 р.)



Совершенный комфорт, 400 мл

822228

(185.08 р.)

Жидкое мыло



Океанский бриз с ароматом свежести и прохлады, 500 мл

822229 (160.67 р.)



SPA с пряным ароматом, 500 мл

822230 (160.67 р.)



Бархатные прикосновения с ароматом цветов, 500 мл

822231 (160.67 р.)

Средство для мытья посуды



Яблоко
900 мл

848480

(185.08 р.)



Лимон
900 мл

848481

(185.08 р.)



Клубника
900 мл

848482

(185.08 р.)



Апельсин
900 мл

848479

(185.08 р.)



Лимон, 750 мл



Яблоко, 750 мл

822221 (164.75 р.)

822222 (164.75 р.)

Гранат, 750 мл **822223** (164.75 р.)

PLATINUM Лаванда, 750 мл **889871** (181.22 р.)

PLATINUM Лимон, 750 мл **889872** (181.22 р.)



Цены действительны на 02.04.2026 г.

СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»**1-2 SALE**
ПРОСТО И ЧЕСТНО

700591

Электрические СУШИЛКИ для обуви

6 Вт x 2

220-240V

- 1 Быстро и равномерно высушивают обувь после дождя, снега, прогулок или занятий спортом – без лишних запахов, грибка и плесени.
- 2 Потребляют мало электроэнергии, безопасны для ежедневного использования в обычной квартире или доме.
- 3 Работают с любыми моделями – от лёгких кроссовок и туфель до тяжёлых сапог и элитной кожаной обуви.
- 4 Термостойкий пластиковый корпус выдерживает длительную эксплуатацию, а вентиляционные отверстия предотвращают перегрев.





2
года
гарантии

LEONORD®

Чайник электрический LE-1547
(код 970204)

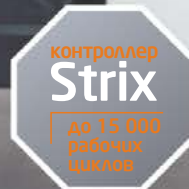
- Корпус из нержавеющей стали
- Закрытый нагревательный элемент из нержавеющей стали
- Поворот на подставке 360°
- Защита от работы без воды
- Автоматический выключатель
- Шкала уровня воды
- Съёмный фильтр

1,7л

**2200
Вт**



Dynamic
Light



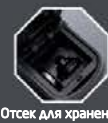
контроллер
Strix

до 15 000
рабочих
циклов



Мясорубка Leonord LE-17706
(код 970200)

- Функция реверс
- Нож из нержавеющей стали
- Алюминиевый поддон для загрузки
- Складная ручка для удобства переноски
- Производительность до 2 кг/мин
- Нескользащие ножки



Отсек для хранения
аксессуаров



Металлическое
соединение
шнека и вала

Аксессуары для мясорубки:



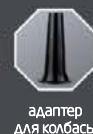
3 перфорированных диска
3 мм, 5 мм, 7 мм



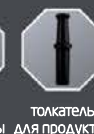
нож из нержавеющей
стали



насадка
для кеббе



адаптер
для колбасы



толкатель
для продуктов

Максимальная
мощность
**2600
Вт**

LED
дисплей

защита
двигателя
**Smart
Defence**



Мультипечь Leonord LE-17707 Dual
(код 957766)

- Мощность 2100 Вт
- Сенсорная панель управления
- 2 независимых нагревательных элемента
- Установка температуры от 80 до 200 °C
- Циркуляция воздуха 360 °C
- Таймер на 60 мин
- Автоотключение
- Чаша с антипригарным покрытием
- Съёмные решетки
- Ненагревающиеся ручки
- Книга рецептов в подарок

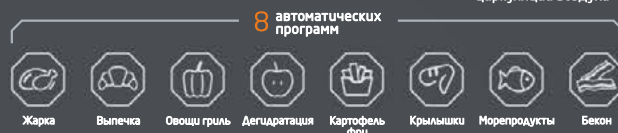
Функция
синхронизации
SyncPro



Использование минимального
количества масла



Уникальная технология
циркуляции воздуха



8 автоматических
программ



Жарка

Выпечка

Овощи гриль

Легкая жарка

Картофель
фри

Крылышки

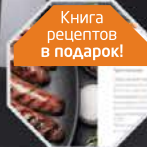
Морепродукты

Бекон

9 л
4,5 л + 4,5 л

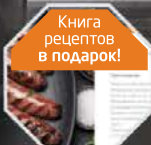


одновременно готовят
2 разных блюда



Книга
рецептов
в подарок!

6,5 л



Книга
рецептов
в подарок!

Мультипечь Leonord LE-17708
(код 957767)

- Мощность 1600 Вт
- Подсветка при приготовлении
- Сенсорная панель управления
- Установка температуры от 80 до 200 °C
- Циркуляция воздуха 360 °C
- 8 автоматических программ приготовления
- Чаша с антипригарным покрытием
- Таймер на 60 мин
- Автоотключение
- Съёмная решетка
- Ненагревающаяся ручка
- Книга рецептов в подарок



Использование минимального
количества масла



Уникальная технология
циркуляции воздуха



8 автоматических
программ

ГРАБЛИ

Используются весь сезон –
от весенней уборки до
осенней подготовки участка

1-2 SALE
ПРОСТО И ЧЕСТНО

СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

Удобная форма рукояток снижает
нагрузку на кисть и позволяет работать
дольше без усталости.

Рабочая часть устойчива к деформации
и сохраняет форму даже при
интенсивной эксплуатации.

Грабли эффективно разрыхляют грунт,
выравнивают поверхность и помогают
аккуратно собирать листву и мусор.

Точная работа в ограниченном
пространстве: на клумбах, грядках,
в теплицах.



Телескопическая
ручка
820717 / 430.10 р.



25 см
820707 / 142.49 р.



31 см
820701 / 147.73 р.



40,5 см
820702 / 228.48 р.



40 см
820710 / 390.76 р.



Защита от сорняков до 3-х лет!



Грейдер®

850257

- Полное истребление всех видов растений и нежелательной древесно-кустарниковой поросли, в том числе осины, березы, ольхи, ивы, сосны, ели и др.
- Системное действие и выраженная почвенная активность
- Уничтожение надземной части сорняков и их корневой системы
- Высокая эффективность вне зависимости от фазы развития растений на момент обработки
- Отличная дождестойкость
- Применение только на участках, не предназначенных под посев!

Горячая линия (звонок по России бесплатный) : 8 800 700 03 57, dacha.avgust.com

СЕЗОННЫЙ ХИТ!**1-2 SALE**
ПРОСТО И ЧЕСТНО**СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»**

РАСПЫЛИТЕЛИ ДЛЯ РАСТЕНИЙ

682474Автополив
на бутылку

В летний период люди чаще уезжают в путешествия, меньше времени проводят дома и ищут простые способы обеспечить растениям регулярный полив без своего участия. Практика показывает, что именно нерегулярный полив и пересыхание почвы становятся одной из частых причин гибели растений, особенно в тёплый сезон. Торговая марка 1-2.SALE предлагает простые решения, которые снимают этот вопрос полностью и не требуют ни участия соседей, ни сложных систем. Причём ключевой тренд – не просто «полить перед уходом», а обеспечить стабильное поступление влаги в течение всего периода отсутствия.

Самое понятное решение для покупателя это **системы автополива на бутылку**. Они работают по принципу постепенной подачи воды в почву, когда она начинает подсыхать. По сути, растение само регулирует, сколько влаги ему нужно, и это решает главную проблему неравномерного полива.

Лейка-насадка закрывает другую задачу – даёт мягкий, рассеянный поток воды, который не размывает грунт и не повреждает корневую систему. Это особенно актуально для рассады и комнатных растений с поверхностными корнями.

Помповый распылитель работает по принципу ручного насоса. Он обеспечивает точное дозирование и равномерное распределение воды для полива растений. Устройство поможет равномерно нанести химические сред-

ства на деревья и кустарники для уничтожения вредителей. Может применяться для уборки помещений и дома – пригодится для мойки окон, стекол и зеркал.

Распылитель-насадка остаётся универсальным решением на каждый день. Его можно использовать для опрыскивания растений, включая комнатные цветы, для нанесения удобрений, защитных средств от вредителей и болезней, а также средств для чистки и обеззараживания. Насадка-распылитель также эффективна для бытовых целей: чистка поверхностей, посуды и техники в доме или на кухне.

763115Распылитель
помповый**682472**

Лейка-насадка

828826

30 см

859542

20 см



«МАГ-БОР»:

микроудобрение с высоким сезонным спросом!

Хронический дефицит магния в российских почвах формирует стабильный спрос на микроудобрения в рознице. Для магазинов это категория с высокой оборачиваемостью в сезон и понятной потребителю ценностью – решение видимой проблемы урожайности.

Среди овощей основные «накопители» магния – **картофель, капуста, лук, горох, морковь, свёкла, петрушка, салат, огурец, укроп, фасоль, шпинат, баклажан**. В магии нуждаются и **косточковые плодовые культуры (яблони, груши, сливы, вишни, абрикосы)**, а также ягодные – **малина, клубника**.

Магний – это важнейший микроэлемент, ответственный за выработку хлорофилла и здоровый цвет листовой. Поэтому магниевое голодание растений можно сразу определить по изменению цвета листьев: междоузликовому хлорозу, пятнистости. Уже в мае нижние листочки на капусте приобретают бледно-зелёный оттенок, а верхушки перьев лука – белёсый. К концу июля и на огуречных плетях заметен хлороз, листья мельчают.

Высокие дозы азотных удобрений снижают усвоение плодовыми и овощными культурами другого важнейшего минерала – **бора, стимулирующего рост стеблей, листьев, завязей, плодов**. Из-за неполноценного питания растений усыхают верхушечные побеги, отмирает точка роста. На **огурцах, помидорах, перцах** много пустоцветов, а плоды мелкие, уродливые. У **свеклы, моркови, редиса** часто образуется гниль «сердечка», дуплистость, растрескивание. У **косточковых** – плоды мелкие, деформированные, урожай созревает с опозданием.

СЕЗОННОСТЬ

Пик продаж:

- **апрель – май (до 50% годового объема)**
- **старт – март (рассада)**

Второй пик:

- **июнь (подкормки по листу)**

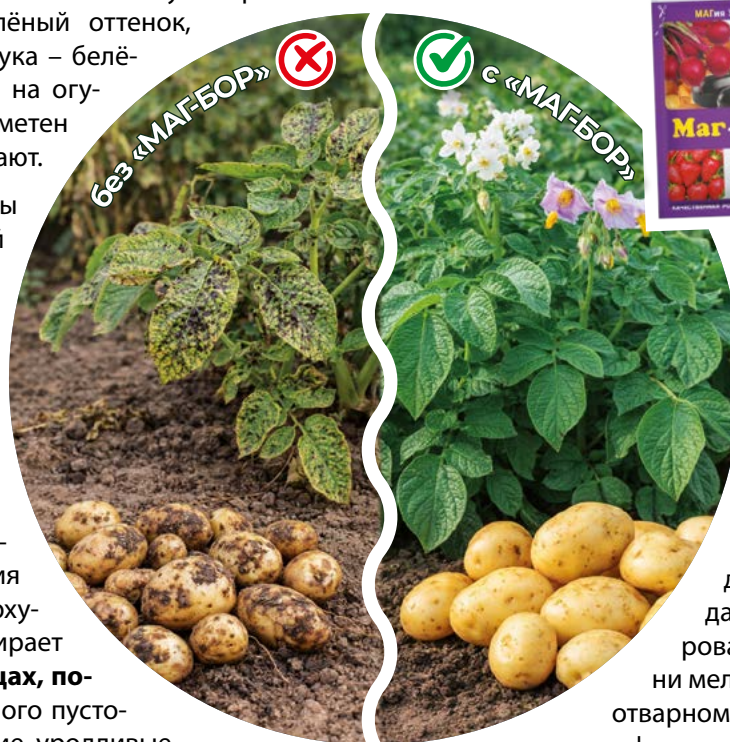
ОЦЕНКА ПРОДАЖ «МАГ-БОР» В ОФЛАЙН RETAIL

- **Средняя цена:** ~60–150 руб. за 100–200 г.
- **Распространенность:** садовые сети, строительные магазины, хозяйственные магазины.

Продажи в штуках: ~25–60 млн упаковок в год (вся категория Mg+B)

В деньгах: ~2–5 млрд ₽ в год (розничный рынок Mg+B)

«МАГ-БОР» (и аналоги) в офлайн-рознице РФ: ~ 1.5 – 3.5 млрд ₽ в год



521765
24.64 р.
100 г



521766
43.36 р.
200 г

Но самые значительные потери урожая при борно-магниевой недостаточности – на картофельном участке! Кусты оголяются снизу и преждевременно засыхают, не давая полноценно сформироваться клубням. Сами клубни мелкие, с бурыми пятнами, а в отварном виде – водянистые. Такой картофель подвержен гнилям и плохо хранится.

Чтобы избежать всех этих неприятностей, уже весной, в пору посева семян овощей, посадки картофеля и плодовых деревьев, необходимо позаботиться о восполнении в почве магния и бора. Эту комплексную проблему можно легко разрешить внесением **минерального удобрения «МАГ-БОР», содержащего оба микроэлемента в оптимальной пропорции**. Удобрение способствует **росту урожайности, повышению содержания сахаров, витамина С и каротина в плодах, улучшает вкус и лежкость овощей и фруктов**.

ЗАЩИТА ОВОЩЕЙ И ЯГОД НА ГРЯДКАХ

Огороды снова в моде! Для защиты растений выбирайте надежные биологические и химические препараты. Они обеспечат профилактику и остановят нашествие вредителей и болезней.



ПРОТИВ ГУСЕНИЦ, ДОЛГОНОСИКОВ И ПРОЧИХ ТЛЕЙ

Биологические инсектициды. Бьют листогрызущих (сосущих сок) насекомых, еще не успевших полностью оккупировать растения. Незаменимы для профилактики и борьбы с вредителями. Оказывают щадящее действие на окружающий мир.

1. **«ЗЕЛЕНЕЕ МЫЛО».** Отличное средство против крестоцветной блошки, тли, гусениц (особенно на капусте), трипсов, щитовок и клещей. Мыльная пленка закрывает дыхательные пути насекомых, активные вещества разрушают их мягкие оболочки, вызывая потерю влаги и гибель. Раствором тщательно опыляют стебли и листья.

2. **«БИОКИЛЛ»** – спасение (оберег) овощей и ягод от внезапного нападения вредителей на урожай. Особенно уязвимы спелые томаты, огурцы и земляника. Препарат ликвидирует паутинного клеща, яблонную плодожорку, трипсов, капустных белянок и совку, все виды тли. Исключительность средства: применяется, когда до сбора урожая осталось не более 3-х суток, и химические инсектициды со сроком ожидания 20 дней в этой ситуации запрещены. При этом не загрязняет почву, быстро разрушается на свету до неопасных соединений.

3. **«ФИТОВЕРМ»:** аналогичен «БиоКиллу». Ликвидирует белокрылку, трипсов и клещей в теплицах, при этом защита сохраняется в течение 7-14 суток. Любые культуры можно обрабатывать за 2-3 дня до сбора урожая!

Химические инсектициды. Только они остановят бедствие, если овощи облепила тля, высыпалось множество личинок колорадского жука, в теплице буйствует белокрылка.

1. **«АЛАТАР. ДВОЙНАЯ МОЩЬ»** – универсальное проверенное средство, бьет 28 видов сосущих и грызущих насекомых. После применения вредители сразу перестают питаться и двигаться. Два активных вещества – малати-

он и циперметрин – парализуют их нервную систему. Прилипатель в составе инсектицидной смеси не дает раствору скатываться с листьев и лучше обволакивает покровы насекомых. Гибнут все: тля, щитовки, паутинные клещи, долгоносики, листовёртки, пилильщики, плодожорки, галлицы, гусеницы, белокрылки, мучнистые червецы, трипсы, муравьи.

2. **«ИНСЕКТОР СУПРА»** – инсектицид с пролонгированным эффектом. Активное вещество – тиаметоксам – передвигается по сосудистой системе растений, в отличие от малатиона и циперметрина. Раствор впитывается в ткани листьев, попадает и в молодой сочный прирост, который насекомые поедают первым. Защита растений – в течение 2-3-х недель: исчезают и вновь прилетевшие, и вылупившиеся из кладок вредители. Мишень со стопроцентным попаданием – тли, трипсы, колорадский жук.

3. **«ДРАКОР».** Активное вещество препарата – клотианидин – один из самых мощных среди инсектицидов системного действия. Ликвидирует колорадского жука, проволочника, тлей, белокрылку, трипсов. Растения после обработки в безопасности на протяжении 2-3 недель.

4. **«КОРАДО УСИЛЕННЫЙ + ПАНЭМ».** Имидаклоприд в составе препарата – вещество с трансламинарным и системным действием – проникает в растительные ткани. У поедающих картофельную ботву и тех, кто появится вновь на посадках, нет шансов выжить. Благодаря прилипателю (Панэм) раствор лучше «накрывает» насекомых, меньше испаряется в жару и не стекает с листьев.

«КОРАДО – ЗАЩИТА ОТ ЛУКОВОЙ И МОРКОВНОЙ МУХИ». Личинки мух – злостных огородных вредителей – уничтожают половину урожая. Чтобы не выбросить зимой большую часть лука и моркови в ведро, обработайте севок перед посадкой (2-й раз – в фазе 3-4 листьев), морковь (1-й раз – в фазе 3-4 листьев, 2-й – через 20 дней).

5. **«Стожар»** – еще один системный пре-



713124
107.63 р.



729748
20.27 р.



713122
93.07 р.



888450
19.22 р.



807778
17.36 р.



807768
17.36 р.



842560
16.88 р.



НОВИНКА



782715
18.06 р.



782690
17.86 р.



768739
23.18 р.



НОВИНКА

парат против «колорада». Ацетамиприд характеризуется быстрым началом действия: гибель личинок и полосатых жуков наступает через 1 час после опрыскивания. Сохраняет свойства даже в жару, когда другие средства быстро разрушаются. Действует в течение 14-20 дней.

«Стожар» ликвидирует на фруктовых деревьях тлю и плодоядку! Вредители на яблонях и грушах будут уничтожены контактно (при попадании раствора на самих насекомых) и при поедании обработанных листьев и плодов (через пищеварительную систему).

6. «Рубеж». Гранулы против медведки – опасного вредителя, который хозяйничает в почве, питается клубнями, корешками. Приманка сделана на основе имидаклоприда: кроме медведки, она уничтожает проволочника при добавке в лунку с семенным картофелем.

ПРОТИВ ФИТОФТОРОЗА, ПЯТНИСТОСТЕЙ И ГНИЛЕЙ

Биологические фунгициды. Останавливают грибные и бактериальные «эпидемии», работают на опережение (профилактику). При этом в препаратах используют свойства природных бактерий и грибов, которые могут питаться патогенным мицелием, конкурировать с ним за место под солнцем или выделять вещества, его уничтожающие.

1. «Бактерра». Содержит почвенную бактерию *Bacillus subtilis* («сенную палочку»). Во время жизнедеятельности она выделяет антибиотические вещества, которые угнетают возбудителей многих недугов. Томаты и картофель спасает от фитофтороза, огурцы – от фузариозного увядания и разных видов гнилей.

2. «Триходерма вериде». Микроскопический почвенный гриб *Trichoderma* в окружающей среде питается отмирающей органикой, в отличие от паразитических грибов, которые живут за счет живых растительных организмов. Благодаря своим ферментам гриб превращает остатки в простые соединения, которые хорошо усваиваются культурами: например, в более доступные формы фосфора и железа. *Trichoderma* образует дружественный симбиоз с корневой системой растений, не причиняет ей вреда: наоборот, способствует наращиванию. Одновременно полезный гриб поглощает патогенную микрофлору. В его меню – более 60 видов возбудителей болезней: черная ножка, белая и серая гниль, макроспориоз, фузариоз, фитофтороз, антракноз, вилт и другие.

Раствором обрабатывают капусту, томаты в теплице и на открытой грядке, огурцы, начиная с рассадного периода.

3. «Тетрис». Усилен тремя видами гриба *Trichoderma*: *Trichoderma viride*, *T. harzianum* и *T. Longibrachiatum*. Они сохраняют жизнеспособность в широком диапазоне температур от +12 до +40 °С. В чем суть действия: для размножения многих полезных почвенных микроорганизмов благоприятным является атмосферное тепло в пределах от +25 до +28 °С. Резкое снижение или повышение температуры воздуха останавливают их рост, при этом освободившееся «место под солнцем» агрессивно занимает патогенная микрофлора. «Тетрис» имеет три разных штамма, способных защитить растения в любой момент температурных «качелей».

Препарат особенно необходим в теплицах, а также южных регионах, где прикорневая зона растений сильно прогревается.

4. «Фитолавин». Содержит комплекс стрептотрициновых антибиотиков. Бактерицидные обработки купируют у огурцов и томатов развитие «черной ножки», корневой гнили, бактериального увядания, гнилей и пятнистостей. Растения поливают под корень в начале рассадного периода и далее проводят опрыскивание по вегетации с интервалом – 15 дней. Плоды разрешается собирать и употреблять в пищу на второй день после обработки.

5. «Силар». После обработки раствором образуется защитная антисептическая пленка против патогенных грибных спор. Лук и томаты будут защищены от фитофтороза и мучнистой росы, огурцы – от пероноспороза, земляника – от серой гнили и мучнистой росы.

Химические фунгициды. Активные вещества проникают в структуру растительных тканей и уничтожают прорастание патогенного мицелия.

1. «Серпень» защитит огурцы на открытых грядках от мучнистой росы и ее видов. Действующие вещества – пенконазол и сера – быстро локализуют инфекцию, гарантируя неуязвимость растений перед патогенами в течение дальнейших 14 дней.

2. «Максим». Обрабатывают семенной картофель при посадке и закладке на хранение. Непреодолимый барьер для ризиктониоза, серебристой парши, фузариоза, альтернариоза, антракноза и мокрой гнили!



860547
23.18 р.



НОВИНКА



843524
133.95 р.



807775
22.01 р.



713125
29.71 р.





СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

Шланги «Дальняя Заимка»



Смотрите видео
с производства



«Дальняя Заимка» — это не только торговая марка, но и собственное производство. Мы — производители, отвечающие за качественный продукт с высокими технико-эксплуатационными характеристиками. Представляем широкий ассортиментный ряд шлангов «Дальняя Заимка», которые можно использовать как в бытовых, так и в профессиональных целях. Шланги представлены в разнообразной линейке цветов и характеристик для полива и работы с другими решениями для сада, огорода и дома.

Наши профессиональные сотрудники отдела продаж готовы проконсультировать вас на любом этапе взаимодействия.

Шланги силиконовые

Силиконовые пищевые

20 м

3/4", 18-22 мм

1/2", 12,5-16 мм



919708 3/4"



902676 3/4"



902677 3/4"



902678 3/4"

943131 1/2"



902674 3/4"



902673 3/4"



902679 3/4"



902675 3/4"

943130 1/2"

943129 1/2"

943128 1/2"

943132 1/2"

Силиконовые пищевые армированные

20 м

50 м

3/4", 18-22,6 мм



920266 20 м

920264 50 м



920261 20 м

920262 50 м



920260 20 м

920263 50 м



920268 20 м

920269 50 м



920267 20 м

920265 50 м

Силиконовые армированные

25 м 1/2", 12-18 мм 3/4", 18-24 мм



919698 1/2"

919699 3/4"



919702 1/2"

919703 3/4"



919704 1/2"

919705 3/4"



919700 1/2"

919701 3/4"



919694 1/2"

919695 3/4"



919696 1/2"

919697 3/4"



Силиконовые «эконом»

20 м 50 м 3/4", 18-22 мм



919689 20 м

919690 50 м



армированный

919691 20 м

919692 50 м

Силиконовые «ребристые, экстрa»

25 м 3/4", 19-26 мм



919693



970336

Шланги ПВХ армированные

25 м

50 м



25 м

50 м



1/2", 12-16 мм

919680 25 м

919681 50 м

25 м



1/2", 12-16 мм

919685 25 м

919686 50 м

3/4", 18-22 мм

919687 25 м

919688 50 м

5/8", 16-20 мм

919682 25 м

3/4", 18-21 мм

919683 25 м

919684 50 м

1/2", 12-17,6 мм

919706 25 м

3/4", 18-24 мм

919707 25 м

Резиновые шланги

НОВИНКИ!

«Резиновые» «Soft Touch» ТЭП армированные

25 м

50 м

1/2", 12-17 мм

3/4", 18-24 мм

5/8", 16-21,6 мм

1", 25-31,4 мм



3/4" 920272 25 м

NEW



3/4" 970330 50 м

1/2" 970335 25 м



3/4" 920271 25 м

NEW



3/4" 970329 50 м

1/2" 970334 25 м

NEW



3/4" 970337 25 м

3/4" 970338 50 м



3/4" 920270 25 м

NEW



3/4" 970328 50 м

1/2" 970333 25 м



3/4" 920273 25 м

3/4" 920274 50 м

1" 920275 25 м

1" 920275 50 м

1/2" 970331 25 м

1/2" 970332 50 м

5/8" 920277 25 м

5/8" 920278 50 м

NEW

NEW



Соединение
в один клик!

СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

1-2 SALE
ПРОСТО И ЧЕСТНО

ШЛАНГОВЫЕ СОЕДИНИТЕЛИ



RELEVANT

1/2" 902778

3/4" 902780



1/2" 682448



3/4" 682449

РЕМОНТНАЯ МУФТА. Для быстрого ремонта повреждённого шланга. Если шланг порвался или дал течь « достаточно вырезать повреждённый участок и соединить две части. Затяжная гайка позволяет более эффективно соединить шланг с муфтой.



РЕМОНТНАЯ МУФТА-ПЕРЕХОДНИК. Для соединения шлангов разного диаметра. Используется при наращивании и подключении линии полива.



RELEVANT 1/2"-3/4"

902779



1/2"-3/4"

682450

Зажимные кольца

Прочные стальные кольца надёжно фиксируют шланг внутри муфты



Жёсткие пластиковые зацепы

Фиксируют соединение, не давая муфте разъединиться



Цанговые зажимы

Полипропиленовые зажимы удерживают шланг от выскальзывания

Эластичные уплотнительные кольца

Обеспечивают герметичность и предотвращают протечки

Резьбовой механизм

Надёжно фиксирует муфту и не даёт ей разбираться

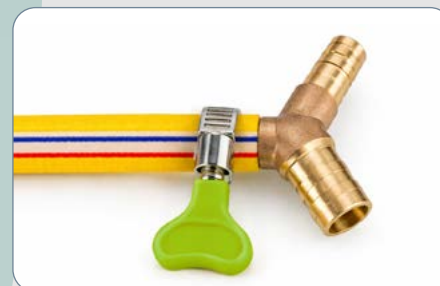
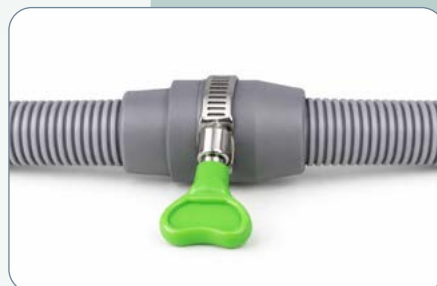


16-25 мм 682456

18-32 мм 682457

21-38 мм 682458

ХОМУТ БАБОЧКА (червячный). Ширина 8 мм, нержавеющая сталь. Обжимает соединение, предотвращают протечки. Если соединение должно выдерживать давление – его можно усилить.

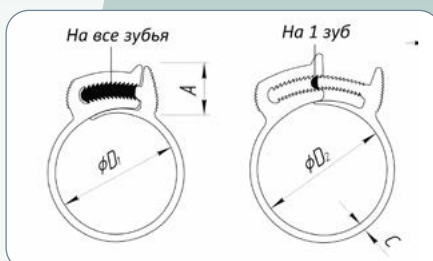


Ø 16 мм 820689

Ø 20 мм 820690

Ø 25 мм 820691

ХОМУТЫ ПЛАСТИКОВЫЕ защёлкивающиеся. 10 шт в упаковке, нейлон. Для быстрой фиксации без инструмента. Обеспечивают надёжное соединение и герметичность штуцеров, трубок, труб и других наконечников круглой формы со шлангами, патрубками и другими различными резиновыми (силиконовыми) изделиями.



Один рулон – десятки задач: универсальные ленты для ремонта и быта



Защита поверхностей при
малярных и покрасочных работах

Лента малярная

(крепп скотч)

Состав:

- креппированная бумага,
- синтетический каучук.



Упаковка коробок



Заклеивание окон на зиму

48 мм × 15 м	960593	61.92 р.
48 мм × 25 м	956435	92.93 р.
48 мм × 45 м	956436	155.66 р.

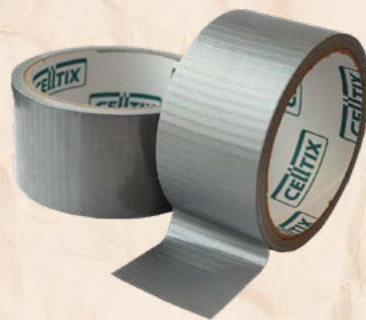


Ремонт проколов
в резиновой лодке

Лента армированная

Состав:

- тканевая липкая основа,
ламинированная полиэтиленом,
- синтетический каучук.



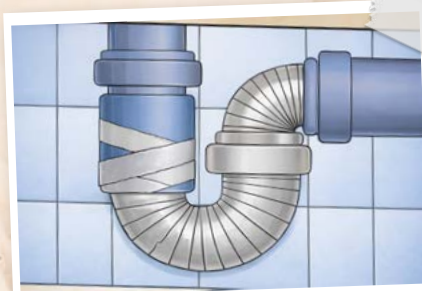
48 мм × 9 м	956439	78.80 р.
-------------	---------------	----------



Временные
авторемонтные работы



Ремонт журналов и книг



Временные
сантехнические работы

РАЗНАЯ ТРАВА – РАЗНАЯ ЛЕСКА:

в чём разница и как выбрать?

В категории товаров для ухода за участком есть позиции, которые формируют регулярный поток продаж за счёт своей расходности. Леска для триммера – как раз из таких. Это продукт, к которому покупатель возвращается в течение всего сезона. По мере активного использования триммеров потребление лески заметно увеличивается: она изнашивается, рвётся, подбирается под разные задачи. В результате формируется устойчивый спрос не на одну покупку, а на регулярное пополнение.

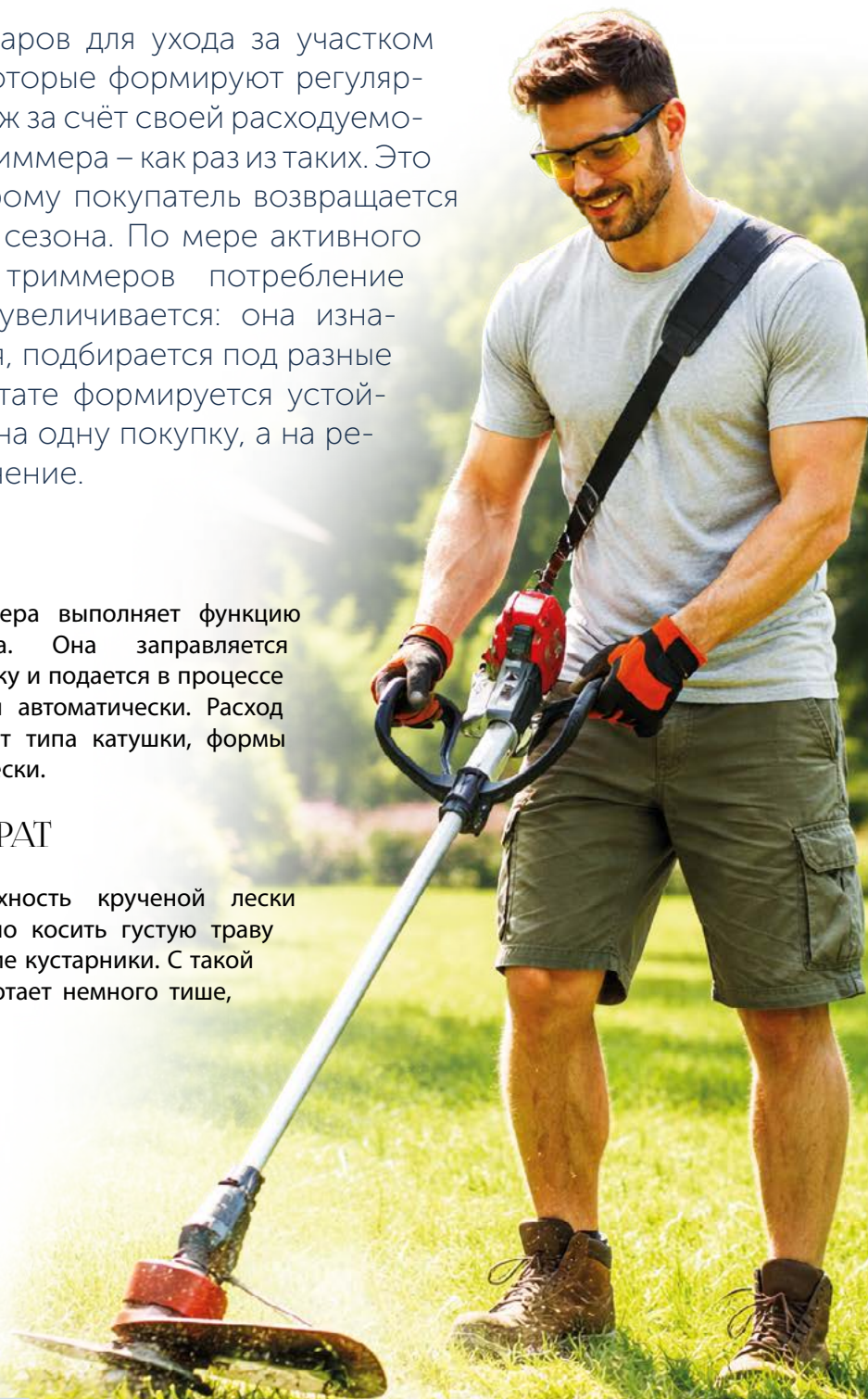
Леска для триммера выполняет функцию режущего элемента. Она заправляется в специальную катушку и подается в процессе работы вручную или автоматически. Расход материала зависит от типа катушки, формы сечения и толщины лески.

ВИТОЙ КВАДРАТ

Ребристая поверхность крученой лески позволяет эффективно косить густую траву и даже убирать мелкие кустарники. С такой леской триммер работает немного тише, чем с квадратной.



804874	2,4 мм (15 м) нейлон
804875	2 мм (15 м) нейлон
804876	3 мм (15 м) нейлон



СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

ЗВЕЗДА

Универсальная износостойкая леска, благодаря острым граням хорошо справляется с густой травой, порослью, толстыми стеблями.

КВАДРАТ

Острые углы квадратной лески качественно срезают стебли бурьяна, репейника, лопуха и других толстых сорняков даже на каменистом грунте. Такая леска более устойчива к износу, чем витой квадрат.

КВАДРАТ С ЖИЛОЙ

Усиленные двухкомпонентные лески устойчивы к разрывам и подходят для уничтожения особо «вредных» сорняков и сухостоя.

КВАДРАТ с металлическим сердечником

Армированная леска справится с высоким газоном, толстыми стеблями растений, борщевиком, сухостоем, мелким кустарником.

КРУГ

Универсальный экономичный вариант, подходит для кошения молодой травы и регулярного ухода за газоном. Круглая леска гарантирует ровный срез, однако работа триммера будет более шумной.

КРУГ с металлическим сердечником

Леска с металлическим сердечником эффективно срезает не только мелкую поросль травы, но и грубый сорняк. Сердечник из металлического тросика придает дополнительную прочность и уменьшает расход лески.

ДИСК для ТРИММЕРА



883709

40 зубьев с твердосплавными напайками, 255x25,4 мм



883710

3 зуба, 255x25,4 мм



883708

Металлическая БОЧКА, универсальный посадочный размер



883707

Универсальная полуавтоматическая, посадочный размер M10x1,25



883706

Полуавтомат, ПРОФИ, посадочный размер M10x1,25



804880	2,4 мм (15 м) нейлон
804881	2 мм (15 м) нейлон
804884	3 мм (15 м) нейлон
804887	1,3 мм (15 м) нейлон
804888	1,6 мм (15 м) нейлон

804888	2 мм (15 м) нейлон
804889	3 мм (15 м) нейлон
804887	3 мм (15 м) нейлон

804890	2,4 мм (15 м) нейлон
804891	3 мм (15 м) нейлон

804892 3 мм (5 м) армированная

804893	1,3 мм (15 м) нейлон
804894	1,6 мм (15 м) нейлон
804896	2 мм (15 м) нейлон
804895	2,4 мм (15 м) нейлон
804897	3 мм (15 м) нейлон

804898 3 мм (5 м) армированная нейлон

КАТУШКИ для ТРИММЕРА

1-2 SALE

ПРОСТО И ЧЕСТНО

СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

Продажи садового инструмента практически полностью следуют за сезонами обрезки. Первый и самый выраженный пик приходится на февраль–апрель: в этот период реализуется до 50–60% годового объёма секаторов, сучкорезов и пил. Второй всплеск наблюдается в июне–июле – возрастает спрос на инструменты

для формирования кустарников и ухода за зелёной массой, включая ножницы. Третий пик – сентябрь–октябрь, когда внимание смещается к санитарной обрезке, и вновь растут продажи пил и сучкорезов.

ОБРЕЗКА КАК УПРАВЛЕНИЕ РОСТОМ: инструменты и физиология дерева

Обрезка – это всегда работа с будущим дерева. Каждый срез определяет, куда пойдут силы растения: в рост, в плодоношение или в восстановление. Инструмент в этом процессе – не просто помощник, а продолжение руки садовода и точка контакта с живой системой. И чем точнее этот контакт, тем предсказуемее результат.

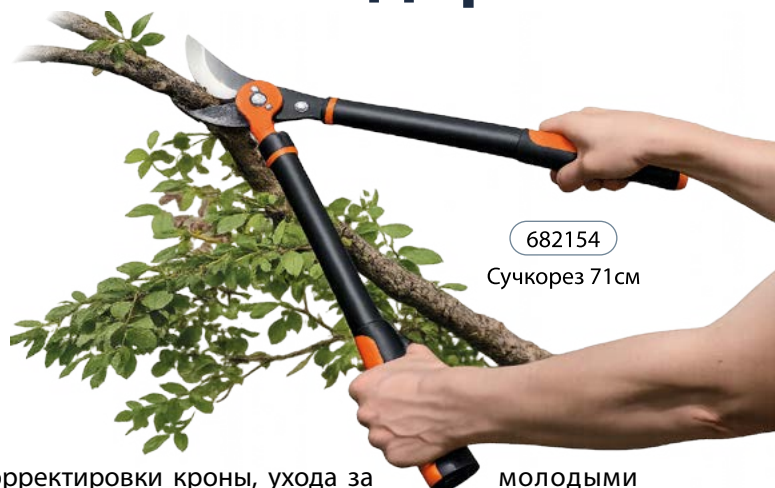
Секаторы: точка управления ростом

Секатор – базовый инструмент в работе с деревом. С его помощью формируется будущая структура кроны. Он применяется для обрезки однолетних и двухлетних побегов – тех, где особенно важно сохранить жизнеспособность почек. Чистый срез здесь определяет, проснётся ли почка и какой тип роста она даст.

Усиленные модели с храповым механизмом позволяют работать с более плотной древесиной без рывков и лишнего давления. Это особенно важно там, где любое смятие тканей может привести к неправильному заживлению.

Секаторы увеличенной длины дают больше рычага – с ними проще и точнее работать с ветвями средней толщины. Компактные модели, наоборот, используются для ювелирной работы: формирования,

682156
Секатор 19 см



682154
Сучкорез 71 см

корректировки кроны, ухода за молодыми деревьями. Они позволяют контролировать каждый срез и минимизировать риск случайного повреждения соседних побегов.

Отдельно стоит выделить прививочные секаторы, которые формируют ровно совпадающие срезы, обеспечивая плотное соединение тканей привоя и подвоя. А значит – напрямую влияют на приживаемость.

Сучкорез: работа с каркасом дерева

Если секатор управляет побегами, то сучкорез работает со структурой и используется для удаления



682147
Секатор 20 см



682151
Секатор усиленный 20,5 см



767074
Секатор 15 см



768025
Секатор
прививочный
SK5



682148
Секатор
20 см



682155
Секатор
22,5 см



682140
Кусторез 480 мм
волнистые лезвия



682141
Кусторез 500 мм
бордюрный

более толстых ветвей – тех, которые формируют «скелет» дерева. Длинные ручки создают мощный рычаг, позволяя делать точный срез без чрезмерного усилия.

Здесь особенно важна аккуратность: ошибка при удалении скелетной ветви влияет не только на внешний вид, но и на распределение света, воздуха и питательных веществ во всей кроне.

Кусторезы: свет как фактор урожая

Обрезка – это не только про форму, но и про свет. Загущённая крона снижает освещённость внутренних зон, а значит – уменьшает потенциал плодоношения. Кусторезы позволяют быстро и ровно формировать световое пространство внутри растения.

Модели с волнистыми лезвиями удерживают ветви в момент среза, предотвращая их смещение. Это даёт ровную линию и аккуратную геометрию.

Бордюрные кусторезы подходят для длительной работы с декоративными и плодовыми кустарниками, обеспечивая стабильный контроль и точность.

Пилы: когда важна не сила, а чистота

Когда диаметр ветви превышает возможности секатора или сучкореза, попытка «додавить» при-

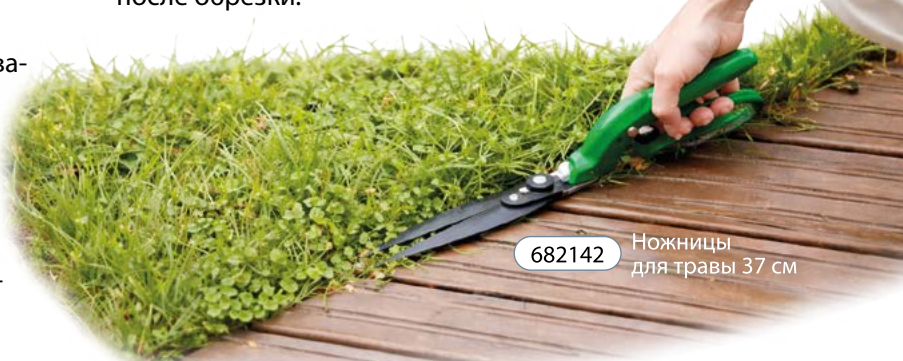
водит к разрыву волокон и травмированию древесины. В таких случаях используется пила.

Складные модели удобны для точечной работы и ограниченного пространства. Более длинные полотна позволяют делать ровный, контролируемый срез даже на толстых ветвях, сохраняя целостность тканей.

Ножницы: деликатное вмешательство

Есть задачи, где важна не сила, а точность. Ножницы используются для работы с травянистыми растениями, цветами и нижним ярусом посадок. Поворотные модели позволяют работать под разными углами, не перегружая кисть.

Для декоративных культур особенно важно минимальное повреждение тканей – это напрямую влияет на внешний вид растения после обрезки.



682142
Ножницы
для травы 37 см



767077
Ножницы для
травы поворотные



767072
Ножницы для
цветов 19 см



682143
Пила садовая
складная 40 см



682144
Пила садовая
складная 18 см



Посадка и пересадка: меньше усилий – больше результата

Самая частая ошибка на участке – делать лишние движения. Копать глубже, чем нужно. Давить на инструмент, когда можно работать аккуратно. А потом удивляться, почему растение приживается хуже, чем хотелось бы.

На самом деле посадка и пересадка – это не про силу. Это про точность.

Хороший совок или посадочная вилка решают сразу несколько задач. С ними можно сделать лунку ровно такой, какая нужна – не больше и не меньше. Корни лягут в землю правильно, без заломов и пустот. А это уже половина успеха.

Узкий совок – инструмент для аккуратной работы. На грядках с рассадой с шагом «впритык», где плотные посадки. Широкий совок – когда нужно быстрее подготовить место, не возиться с каждой лункой отдельно. Всё просто: под каждую задачу – свой инструмент, и работа идёт в разы быстрее.

При пересадке важно не выдёргивать растение, а вынуть его с комом земли. Вот не обойтись без посадочной вилки: поддел, приподнял – и корни остались в привычной среде. Растение почти не замечает, что его трогали.



820713
111.79 р.



767078
66.30 р.

Ещё один момент, о котором часто забывают садоводы – ограниченное пространство. Теплицы, кашпо, клумбы, узкие грядки. Большим инструментом там делать нечего. А компактный совок даёт контроль: работаешь точно, не задевая соседние растения.

Если говорить про сам инструмент, то здесь всё решают детали. Удобная рукоятка – это не про комфорт, а про то, сколько можно сделать без усталости. Разные размеры – это не ассортимент ради ассортимента, а возможность не мучиться одним универсальным инструментом. Усиленные модели спокойно заходят в плотный грунт и не «играют» в руках. А телескопические варианты позволяют подстроиться под себя – и не гнуть лишней раз.



682136
131.89 р.



682128
75.40 р.



682139
103.14 р.

В ассортименте 1-2.SALE есть всё, чтобы закрыть любые задачи – от точечной посадки до более плотных работ. И чем шире представлен инструмент в магазине, тем проще покупателю собрать решение «под ключ».

Важно учитывать: люди редко приходят за одним совком. Им нужно сразу закрыть несколько задач – посадить, пересадить, обработать, ухаживать дальше. Поэтому расширенный ассортимент и готовые наборы работают лучше всего: покупатель берёт всё необходимое за один раз и не уходит искать недостающее в другое место.

**820709**
324.77 р.**820719**
201.52 р.**820718**
430.10 р.**820703**
163.20 р.**820705**
137.70 р.**820700**
128.08 р.**682137**
55.81 р.**682138**
136.00 р.

ТРИУМФ ручного садового инструмента

Садово-огородный инструмент сформировался ещё на заре земледелия, и практически без изменений дошёл до наших дней. Самые востребованные формы и принципы работы – рыхление, подрезание, аэрация – остаются актуальными благодаря своей простоте и эффективности. Ассортимент инструментов торговой марки 1-2.SALE фактически повторяет эту проверенную базу, предлагая ключевые виды инструментов для рыхления и обработки почвы. Такой подход позволяет закрыть весь спектр задач – от точечной работы на грядках до полноценной подготовки участка.

Мотыжки-рыхлители

Компактные и универсальные инструменты, особенно удобные для работы в теплицах и на узких грядках. Модели с тремя зубьями позволяют одновременно рыхлить почву и удалять мелкие сорняки – такой принцип «два в одном» появился ещё в европейских хозяйствах XIX века, когда старались сократить время ручного труда. Увеличенная длина рычага снижает нагрузку на кисть, а комбинированные варианты помогают выполнять сразу несколько задач: рыхление, подрезание и формирование борозд.



Рыхлители

Классический инструмент для аэрации почвы и ухода за междурядьями. Интересный факт: само понятие «аэрации почвы» стало активно использоваться только в XX веке, когда агрономы доказали, что доступ кислорода к корням напрямую влияет на рост растений. Компактные модели подходят для точечной работы и ухода за рассадой, а удлиненные – для обработки больших площадей. Телескопические рыхлители-культиваторы позволяют работать стоя – решение, которое особенно ценится сегодня, хотя первые подобные конструкции появились ещё в середине прошлого века.



Тяпки

Один из самых древних и при этом самых универсальных инструментов. В разных странах он имеет свои формы и названия, но суть остаётся прежней: подрезание сорняков, формирование грядки и работа с плотной почвой. Разнообразие размеров позволяет точно подобрать инструмент под задачу – от деликатной обработки между посадками до более грубой работы, включая удаление мощных сорняков. Простота конструкции делает тяпку надёжным инструментом, который не теряет актуальности веками.



Корнеудалители

Более современное решение, появившееся как ответ на проблему «живучих» сорняков с глубокой корневой системой. Их конструкция позволяет точно извлекать корень, не разрушая структуру почвы вокруг и не повреждая культурные растения. Разные варианты длины дают возможность эффективно работать как в плотной, так и в рыхлой земле – особенно актуально для участков с разным типом грунта.



В результате правильный подбор инструментов позволяет не просто облегчить работу, а выстроить системный уход за участком: быстрее, аккуратнее и с меньшими затратами сил.

1-2 SALE
ПРОСТО И ЧЕСТНО

При выборе инструментов для почвообработки покупатели чаще всего ориентируются на три вещи:

- Удобство работы** – чтобы не уставала рука или спина;
- Универсальность** – один инструмент на несколько задач;
- Устойчивость** – чтобы выдерживал несколько сезонов без замены.

Мотыжка-рыхлитель

- Работать «на поверхности» – подрезать сорняки, не вынимая их.
- Разбивать крупные комья после перекопки.
- Быстро освежать верхний слой почвы на больших площадях.
- Выравнивать грунт перед посевом без глубокой обработки.

Рыхлитель

- Деликатно работать в прикорневой зоне, не травмируя растения.
- «Поднимать» слежавшийся грунт, возвращая ему рыхлость.
- Обновлять почву в кашпо, ящиках и теплицах.
- Аккуратно вносить подкормки в верхний слой.

Тяпка

- Быстро срезать сорняки «под корень» одним движением.
- Формировать грядки и борозды.
- Делать посадочные лунки.
- Окуливать культуры.
- Сплотным подгребаем земли.

Корнеудалитель

- Точечно удалять сорняки вместе с глубоким корнем.
- Выкапывать одуванчики и другие стержневые растения без повреждения газона.
- Извлекать корни из плотной и слежавшейся почвы.
- Очищать участки от «проблемных» сорняков, которые снова отрастают.

Современный уход за огородом – это не сила, а точность. Правильно подобранный инструмент экономит время и делает работу аккуратной



ПЕРЧАТКИ: как сформировать эффективную матрицу продаж

Нейлоновые перчатки остаются одним из самых востребованных решений для садовых и хозяйственных работ. Эластичная структура материала обеспечивает точную посадку по руке, снижает утомляемость при длительной работе и сохраняет тактильную чувствительность. За счет воздухопроницаемости руки не перегреваются даже в жаркий сезон, что особенно актуально в период активных работ на участке.

✓ С ПВХ-покрытием («микроточка»)

Микроточечное ПВХ-покрытие усиливает сцепление с инструментом и рабочими поверхностями. Такая конструкция позволяет уверенно удерживать предметы без риска проскальзывания, при этом сохраняется гибкость и свобода движений. Рациональный выбор для сухих и умеренно загрязненных условий.



768677

Серые



909116

Черные



910894

Синие

✓ С нитриловым покрытием, полубливы

Нитриловый слой значительно повышает устойчивость к истиранию и защищает от влаги, масел и загрязнений. Частичный облив обеспечивает баланс между защитой и подвижностью кисти. Решение, востребованное при работах с инструментом, а также в условиях повышенной нагрузки.



768678



909117



909118



768682

✓ С рифленным латексным покрытием, полуоблив

Рифленая поверхность латекса усиливает контроль над инструментом и материалами. Такая текстура снижает риск соскальзывания и позволяет работать точнее даже при интенсивных нагрузках. Частичный облив сохраняет подвижность пальцев и комфорт при длительном использовании.



909119

✓ С рифленным латексным покрытием, полный облив

Полный облив латексом формирует надежный защитный барьер от влаги и загрязнений. Конструкция рассчитана на более жесткие условия эксплуатации, где требуется максимальная износостойкость и защита всей рабочей поверхности кисти.



909120

✓ Белые с полиуретановым покрытием

Полиуретановое покрытие обеспечивает высокую чувствительность пальцев и точность манипуляций. Легкая структура материала практически не ощущается на руке, что особенно важно при выполнении аккуратных и сборочных операций, где ценится контроль каждого движения.



822586

✓ С двойным латексным покрытием

Двойной слой латекса повышает ресурс изделия и усиливает защитные характеристики. Конструкция ориентирована на интенсивную эксплуатацию, где требуется надежное сцепление и устойчивость к механическим воздействиям.



909121

✓ С двойным нитриловым покрытием

Двойное нитриловое покрытие обеспечивает повышенную прочность и устойчивость к агрессивным средам. Такой вариант востребован в условиях, где стандартной защиты недостаточно, а нагрузка на перчатки значительно выше средней.



768679

✓ С нитриловым покрытием

Частичный нитриловый облив сочетает защиту от загрязнений с сохранением подвижности кисти. Универсальное решение для широкого спектра задач — от садовых работ до бытового ремонта.



768680

Микс цветов

✓ Без покрытия

Перчатки без покрытия отличаются высокой воздухопроницаемостью и минимальным весом. Такой формат обеспечивает максимальную свободу движений и сохраняет чувствительность при выполнении легких и точных операций.



768685

Микс цветов

✓ Хлопчатобумажные перчатки с ПВХ-покрытием

Хлопчатобумажная основа в сочетании с ПВХ-покрытием формирует надежное сцепление с поверхностями и защищает от механических воздействий. Практичное решение для погружно-разгрузочных и ремонтных работ, где важна прочность и устойчивость к износу.



508380

Белые, 4 нити
10 класс

417946

Серые, 4 нити
10 класс

417947

Черные, 6 нитей
7,5 класс

Всё для полива:

СОВРЕМЕННЫЕ ШЛАНГИ И СИСТЕМЫ ПОДКЛЮЧЕНИЯ

КАТЕГОРИЯ ПОЛИВОЧНЫХ ШЛАНГОВ РАЗВИВАЕТСЯ ЗА СЧЁТ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ФОРМАТОВ И ГОТОВЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПОДКЛЮЧЕНИЯ. **САМОРАСТЯГИВАЮЩИЕСЯ, ПЛОСКИЕ, СОЧАЩИЕСЯ И КАПЕЛЬНЫЕ ШЛАНГИ** ЗАКРЫВАЮТ ШИРОКИЙ СПЕКТР ЗАДАЧ – ОТ КОМПАКТНОГО ХРАНЕНИЯ ДО ЭКОНОМИИ ВОДЫ. АССОРТИМЕНТ ДОПОЛНЯЮТ **СТАРТОВЫЕ НАБОРЫ И ГОТОВЫЕ КОМПЛЕКТЫ С КОННЕКТОРАМИ И РАСПЫЛИТЕЛЯМИ**: С НИМИ СИСТЕМУ ПОЛИВА МОЖНО СОБРАТЬ БУКВАЛЬНО ЗА ПАРУ МИНУТ И СРАЗУ ПРИСТУПИТЬ К РАБОТЕ.

ШЛАНГИ САМОРАСТЯГИВАЮЩИЕСЯ

Саморастягивающийся поливочный шланг необычен тем, что при наполнении водой его длина увеличивается в 10-15 раз. Шланг лёгкий и компактный, его удобно переносить – не перекручивается и не завязывается в узлы. Внутри состоит из жёсткого резинового шланга, а сверху – из износостойких нейлоновых нитей. Напор воды растягивает шланг и обеспечивает мощное распыление потока струи. При выключении воды шланг автоматически принимает изначальную форму и размеры.

Шланг поливочный с пистолетом-разбрызгивателем

тканевая оплётка, 8 режимов

763116

5–15 м

763118

15–45 м

763117

7,5–22,5 м



Шланг-люкс

с пистолетом,
7 режимов

763119

2,5–7,5 м

763120

5–15 м



ПРЕМИУМ



латунные
соединители

763121

2,5–7,5 м

763144

5–15 м

ШЛАНГ ПЛОСКИЙ ПВХ

В нерабочем состоянии – плоский, как лента. При подаче воды наполняется и раскрывается в круглый шланг. После отключения воды снова сплющивается и легко сматывается. По сути это обычный шланг, но с мягкими стенками без жесткого каркаса.



820692

15 м, 4,5×18×18

820692

20 м, 4,5×20×20

Преимущества:

- Компактность – занимает в 2–3 раза меньше места.
- Лёгкий вес – легче классического армированного шланга.
- Быстрое хранение – не нужно аккуратно наматывать. Просто сложил – и всё.



Шланг для капельного полива



820694

ПВХ 5 м × 2,6 см

820695

ПВХ 10 м × 2,6 см

ШЛАНГ СОЧАЩИЙСЯ

Шланг из пористого материала прокладывают среди грядок и подключают к водопроводному крану или насосу. Включают воду. Почва постепенно намокает только там, где лежит шланг.



10 м

820697

15 м

820696

Преимущества:

- Поверхность листьев остаётся сухой – меньше болезней растений.
- Экономит до 30–50% воды по сравнению с обычным поливом.
- Нет испарения и луж.
- Полив идёт медленно и глубоко.
- Можно оставить работать без присмотра.
- Для работы не нужно высокого давления воды. Шланг прекрасно справляется с поливом при давлении жидкости 0,5 бар.



ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПОЛИВА

Сборка:

- На конец шланга надевается коннектор
- На второй конец – второй коннектор с аквастопом.



Наборы для полива:

682431

коннектор 3/4" аквастоп (2 шт), соединитель штуцерный

682432

коннектор 1/2" аквастоп (2 шт), соединитель штуцерный



682433

пистолет 5 реж., коннектор 1/2" (2 шт), переходник 1/2"-3/4"



682435

пистолет-распылитель, коннектор 3/4" (2 шт), штуцер

Подключение:

В коннектор вставляется **штуцер (папа)**

Он может быть:

- на кране
- на распылителе
- на другом шланге

Соединение происходит за 1 секунду – просто щелчком.



СТАРТОВЫЕ НАБОРЫ

Стартовый набор – это комплект, который позволяет сразу подключить шланг к крану и начать полив без дополнительных деталей.

КРАН ⇒ ① ШТУЦЕР ⇒ ② КОННЕКТОР ⇒ ШЛАНГ
⇒ ③ КОННЕКТОР ⇒ ④ НАСАДКА

- ✓ всё соединяется
- ✓ всё герметично
- ✓ работает сразу



682441

для подключения шланга 1/2"

682442

для подключения шланга 3/4"

УПРАВЛЕНИЕ ВОДОЙ

Современный покупатель всё чаще приходит в магазин не просто «за шлангом», а за готовым решением для полива – понятным, удобным и без лишних сложностей. Именно поэтому важно не только показать товар, но и объяснить, как он работает в системе. Предлагаем наглядно разобрать, как пользоваться комплектующими для полива торговой марки 1-2.Sale. Все элементы легко соединяются между собой и работают как единый механизм, упрощая полив и делая его по-настоящему комфортным.

От шланга к системе: контроль, чистота и автоматизация

Если долго возиться с поливом на участке, рано или поздно начинаешь понимать простую вещь: дело не в шланге и даже не в напоре воды – дело в управлении. Вода должна работать на вас, а не вы – бегать за водой по всему участку.

Вот классическая ситуация: стоите с лейкой или распылителем, поливаете грядки, и вдруг нужно сменить насадку или перейти на другую зону. И что? Бросать всё и идти к крану. Потом обратно. Потом снова. За вечер таких «прогулок» набегаете прилично. Поэтому, когда в систему добавляется простой переходной кран прямо на шланге, это меняет ощущение от работы. Повернул – и вода остановилась. Нужно – дали полный напор. Всё происходит в моменте, без лишних движений. У тех, кто однажды попробовал, потом уже не возникает желания возвращаться к старому сценарию с краном «где-то там у стены».

С таймерами история ещё интереснее. Многие дачники знакомы с этим: включил



763123

таймер
электронный

763124

таймер
механический

воду «на 15 минут», отвлекся, ушёл в дом – и через час на участке уже не полив, а маленькое озеро. Почва переувлажнена, растения страдают, вода потрачена впустую. Механический таймер решает это очень просто: выставил время, 30–120 минут, включил – и можно спокойно заниматься своими делами. Таймер отсчитывает заданное время сам перекрывает воду.

Электронный таймер многие сначала недооценивают, а потом уже не хотят без него управляться с поливом. Особенно те, кто уезжает с участка на несколько дней или живёт в ритме «работа-город-дача». В электронном таймере настраивается программа: дни, время, длительность полива. Электронный блок открывает и закрывает подачу воды по расписанию. Это уже не просто «аксессуар», а решение для «мини-автополива за небольшие деньги».

Отдельно остановимся на воде, которую мы используем для полива участка. Если она идёт не из централизованного водопровода, а из бочки или скважины, в ней почти всегда есть песок, мелкий мусор, иногда ржавчина. Сначала это незаметно, но со временем начинают забиваться распылители, капельные линии, сочащиеся шланги. И вот тут фильтр – не



682466

682467

краны
для шлангафильтры
для полива

3/4" 768533

1/2" 768534



ПИСТОЛЕТЫ ДЛЯ ПОЛИВА



682437

5 режимов
21x14x5 см



682438

7 режимов
21x14x5 см



682439

7 режимов
21x14x6 см



682436

С регулятором напора воды 4x14x21см



763114

Распылитель-насадка
тип сопла-душ,
под шланг 1/2"x3/4"



682440

8 режимов
6x14x21 см

просто аксессуар, а тихий «защитник» всей системы. Он стоит между крапом и шлангом и берёт на себя всё лишнее, что может испортить оборудование. Те, кто ставит фильтр один раз, потом уже не хотят рисковать – слишком хорошо видно разницу.

От «мягкого дождика» до «тропического ливня»

Если говорить о комфорте полива, то насадки-распылители – тот самый элемент, который превращает обычный шланг в полноценный инструмент. Без них вода – это просто поток. С ними – точная работа под каждую задачу на участке.

Садоводы быстро понимают разницу: где-то нужен мягкий «дождик», чтобы не повредить рассаду, где-то – более плотная струя для полива взрослых растений, а иногда – направленный поток, чтобы быстро пролить грядку или помыть дорожку. Не нужно ничего менять – одна насадка закрывает сразу несколько сценариев. Утром можно аккуратно пролить теплицу, вечером – освежить газон, а при необходимости – просто ополоснуть инвентарь или машину.

Отдельный плюс – контроль напора. Это важно не только для удоб-

ства, но и для самих растений. Слишком сильная струя размывает почву, оголяет корни, повреждает листья. Возможность регулировать поток прямо в процессе помогает избежать этих проблем и делает полив более бережным.

От «тихого распыления» до мощного полива

Дождеватели отвечают за масштаб полива. Это тот самый инструмент, который позволяет не ходить со шлангом по участку, а запустить процесс и заниматься своими делами.

Разница становится заметна сразу: где-то нужен мягкий рассеянный поток для газона, где-то – более плотное покрытие для грядок, а иногда важно просто «накрыть» водой сразу большую площадь. Один правильно подобранный дождеватель закрывает эти задачи без лишних движений.

Осциллирующий дождеватель – классическое решение для прямоугольных участков. Он работает за счёт движущейся планки с отверстиями, которая плавно качается из стороны в сторону (осциллирует). Вода подаётся через форсунки и распределяется в виде «веера», равномерно покрывая площадь. По сути, это имитация естественного дождя, только управляемого.

Импульсный дождеватель – для дальнего полива. Работает за счёт вращения струи с характерным «щелчком». Из плюсов: работает на большую дальность, подходит для крупных участков, устойчив к ветру.

Круговые дождеватели распределяют воду по кругу, подходят для небольших и средних зон. Модели с несколькими лучами создают более плотное покрытие.

Многофункциональные дождеватели удобны, если поливать нужно разные зоны одним инструментом. Можно быстро переключать режимы подачи воды: душ, струя, туман, централизованный поток.



763133

Базовые модели – простое решение для повседневного использования: подключил – работает, без сложных настроек.

Декоративные и точечные решения помимо функции полива, выполняют декоративную роль. Устанавливаются в грунт, хорошо подходит для клумб.

Многорожковые дождеватели создают несколько направленных потоков: для интенсивного полива и для покрытия водой больших участков.

ДОЖДЕВАТЕЛИ



763132

Осциллирующий
4 режима



763129

круговой



682469

4-х лучевой
на пике, круговой
21x15x14 см



682470

5-ти лучевой
на пике
круговой, 31 см



682471

«Подсолнух»
на пике, 33 см



763130

3-х рожковый
на пластиковой
ножке



763128

Импульсный
под коннектор



763134

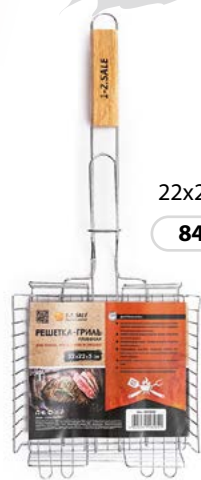
9 режимов

С наступлением тёплого сезона возрастает интерес покупателей к товарам для отдыха на открытом воздухе, и решётки-гриль занимают в этой категории одну из ключевых позиций. Покупатель всё чаще обращает внимание на удобство, размер и функциональность решётки.

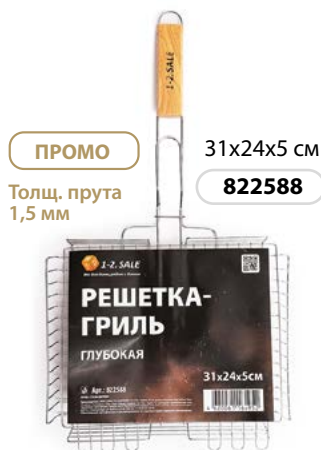
Линейка решеток-гриль и аксессуаров ТМ 1-2.SALE разработана специально для тех, кто ценит удобство, надежность и комфорт при приготовлении блюд на открытом огне.

Каждая позиция создана с учётом реальных потребностей клиентов:

- Антипригарные покрытия упрощают уход за изделиями.
- Продуманная форма и размер решеток позволяют готовить разнообразные блюда – от ароматных шашлыков до нежных стейков и рыбы.
- Прочные материалы обеспечивают долгий срок службы и комфортную работу.
- Ручка из дерева предохраняет руки от ожогов.



22x22x5 см
845920



ПРОМО
Толщ. прута
1,5 мм

31x24x5 см
822588



31x24x5 см
795370



35x25x6 см
795371



40x27x5 см
795372



40x35x5 см
915178



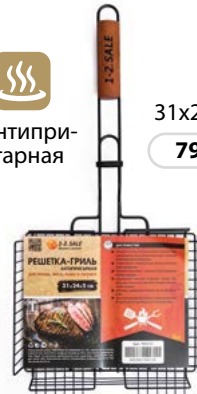
Антипри-
гарная



40x27x5 см
845919



Антипри-
гарная



31x24x5 см
795373

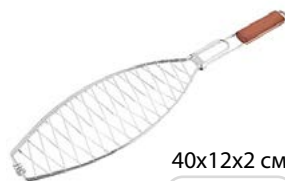
выбираем решётку для гриля

1-2 SALE
ПРОСТО И ЧЕСТНО

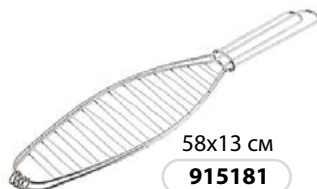
СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

Почему выбирают решетки 1-2 SALE?

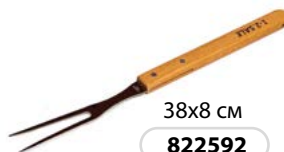
- ✓ Проверенное качество материалов.
- ✓ Удобство использования.
- ✓ Широкий ассортимент под любые задачи.
- ✓ Отличное соотношение цены и качества.
- ✓ Постоянное наличие на складе и готовность к отгрузке.



40x12x2 см
915180



58x13 см
915181



38x8 см
822592



38x8 см
822593



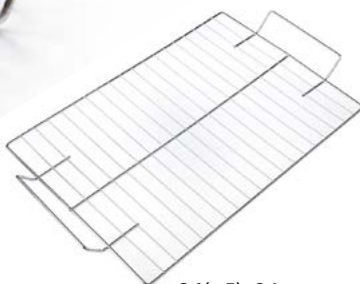
38x8 см
822591



845921



822590



36(+5)x24 см
822589



16x27,5 см
915182

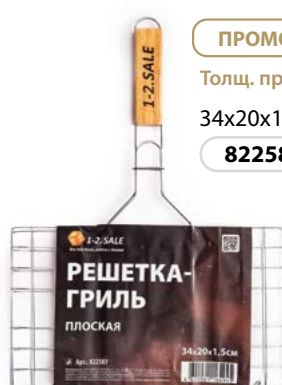


Смотрите
видео

Труба-стартер для розжига



31x24x1,5 см
795374



ПРОМО
Толщ. прута 1,5 мм
34x20x1,5 см
822587



40x30x1,5 см
915179

В бизнес-литературе разделяют предпринимателей на два типа: стратегов и оппортунистов. Первые тщательно анализируют рынок, оценивают риски, выстраивают план и только потом принимают решения. Такой подход даёт ощущение контроля и понятную модель развития. Вторые действуют иначе – от

БЫТЬ, А НЕ КАЗАТЬСЯ ДЕЛАТЬ, А НЕ ЖДАТЬ

возможностей. Они сразу включаются в процесс, понимая, что не всё будет предсказуемо, но готовы по ходу разбираться с возникающими проблемами. Оба подхода – да жизнеспособны –

это лишь разные способы входа в бизнес. История Романа Лукьянова, предпринимателя из Балаково Саратовской области, ближе ко второму типу. Его решение заняться розничной торговлей не было частью большого плана. Это не мечта с детства и не семейный бизнес, а шаг, сделанный в ответ на предоставленную жизнью возможность.



Роман Лукьянов,
собственник магазина «Гвозди»

НЕ ЖДАЛ ИДЕАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ

Когда Роман Лукьянов узнал, что в соседнем с ним дворе выставлен на продажу розничный магазин, заинтересовался и не стал откладывать решение в долгий ящик. Торговая точка находилась на стыке старых и новых районов города Балаково, ближе к окраине. Площадь – 120 квадратных метров. В ассортименте хозяйственные мелочи, строительные смеси, герметики, колеса, ПВХ-панели. Хорошую проходимость обеспечивали расположение в торговом центре, куда приходят жители всего района, и соседство с популярным в народе продуктовым магазином.

На тот момент Роман работал на себя, занимался электромонтажом и хорошо понимал запросы людей на практике: что покупают, на чём экономят, где чаще всего возникают ошибки. Магазин выглядел как логичное продолжение этой работы – только уже в другом формате.

Взвесив все «за» и «против», Роман решил инвестировать в новое для себя направление. Так в декабре 2024 года у него появился розничный магазин.

Опыта в торговом бизнесе у Романа не было, но еще на стадии принятия решения он заранее продумал эту ситуацию.

ЕСЛИ У НЕКОТОРЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ИЗ-ЗА РАССТОЯНИЙ ВОЗНИКАЮТ СЛОЖНОСТИ С РЕГУЛЯРНЫМИ ВИЗИТАМИ К КЛИЕНТАМ, ТО У ЮРИЯ ТАКОЙ ПРОБЛЕМЫ НЕТ.

– В «ГВОЗДИ» Я ЗАХОЖУ ЧАСТО. КАК НЕ ЗАЕХАТЬ – ВСЁ РАВНО ПО ДОРОГЕ ДОМОЙ, Я ВЕДЬ В СОСЕДНЕМ ДВОРЕ ЖИВУ.



Роман Лукьянов и Юрий Бодров

Помощь пришла со стороны продавца Алёны, которая работала в этой торговой точке практически с момента открытия. Взаимодействие с поставщиками, пополнение и обновление ассортимента, оформление заявок, работа с покупателями в торговом зале – со всем этим успешно справлялась Алёна. По субботам и воскресеньям в магазине девушку сменяла второй продавец Инна.

Вступив в права собственности, Роман занялся обустройством склада, до этого у магазина его не было. Следующим заметным изменением стала смена названия торговой точки. Хотелось что-то простое, но запоминающееся. Вме-

сте с коллективом подбирали разные слова, примеряли к ассортименту, и придумали – «Гвозди». Здесь и прямая отсылка к строительной тематике, и ассоциация с надёжностью – закрепить, удержать, сделать крепко.

Роман продолжал оказывать услуги электромонтажа. Что же касалось нового направления, торгового бизнеса, в управлении он придерживался взвешенного подхода, не стремился к излишнему контролю, но и не оставлял процессы без внимания. Ежедневно заезжал в магазин, смотрел на выкладку, следил за динамикой развития торговой точки, сохраняя баланс между доверием к коллективу и личным участием.

Роман начал расширять ассортимент в части электрики. И здесь важную роль сыграли не только его собственные профильные знания, но и оказавшиеся рядом люди.

ПАРЕНЬ С НАШЕГО ДВОРА

История сотрудничества магазина «Гвозди» с ГК «Энергомикс» во многом строится не только на коммерции, а на человеческом доверии. Торговый представитель Юрий Бодров и Роман Лукьянов выросли в одном дворе, учились в одной школе. Они знали друг друга задолго до того, как один стал собственником магазина, а второй – его поставщиком и партнёром.

Такие совпадения в бизнесе иногда значат больше, чем самые убедительные презентации. Здесь не было этапа «притирки», только желание помогать, делиться опытом.

– Помню, когда узнал, что Роман решил покупать бизнес, спросил его: «Зачем тебе это?» – рассказывает Юрий, – Он ответил: «Почему бы и нет». Такой уж он человек: говорит мало, больше делает.



Юрий согласился с решением Романа усиливать направление электрики, но советовал делать это постепенно. Сейчас на старте избегать избыточных закупок, чтобы товар не зависал, а расширять ассортимент по мере роста оборотов.

Вместе они зарегистрировали «Гвозди» в онлайн-картах Балаково и начали работать над привлечением монтажников, продумывать, как использовать новинки, акции и конкурсы ГК «Энергомикс» для развития магазина.

Если у некоторых торговых представителей из-за расстояний возникают сложности с регулярными визитами к клиентам, то у Юрия такой проблемы нет.

– В «Гвозди» я захожу часто. Как не заехать – всё равно по дороге домой, я ведь в соседнем дворе живу.

ГРУППА ПОДДЕРЖКИ

В магазине «Гвозди» многое держится на доверии и взаимопонимании. Ключевой фигурой остаётся Алёна. В торговле она давно, чувствует покупателей, может грамотно проконсультировать.

– Роман молодец, что сразу правильно разделил зоны ответственности, – говорит Юрий Бодров, – Не стал делать вид, что всё знает лучше всех. Есть Алёна и её опыт, есть желание Романа развивать бизнес – вместе это эффективно



Конкурсное фото «Засияй с Вашим сиятельством»

работает.

До прихода Романа магазин имел скорее хозяйственно-строительное направление. Сейчас всё больше полок занимает электрика. В ассортименте появились кабель, ДИФ-автоматы, удлинители, изолянта, электроустановочные изделия, светотехника.

Рядом с кассой занял своё место фирменный стенд с лампами «Ваше сиятельство». История, связанная с этим брендом, сыграла особую роль в жизни магазина «Гвозди» – и заслуживает отдельного внимания.

Светодиодные лампы «Ваше сиятельство» – собственная торговая марка ГК «Энергомикс». Летом 2025 года компания объявила конкурс среди своих клиентов: участникам



предлагалось показать на фото, как оформлены полки с продукцией бренда.

Магазин «Гвозди» прислал на конкурс запоминающееся атмосферное фото с фирменным стендом и, по итогам голосования, занял почётное третье место. После этого в группе ВКонтакте организаторы получили от Романа Лукьянова сообщение:

«Добрый день! С начала участия в конкурсе, мы сразу решили, что в случае победы весь денежный приз потратим на покупку автомобиля бойцам танкового полка в зону СВО. Спасибо вам большое за дополнительную возможность приблизить нашу с вами общую Победу! Как соберём необходимую сумму и приобретём, на автомобиль обязательно будет нанесена брендовая надпись «Энергомикс помогает СВОим!». Перед отправкой сделаем фото и пришлём вам. Спасибо вам большое за такие масштабные конкурсы!».

А ещё через некоторое время пришло новое сообщение о том, что денежный приз использован по назначению.

«Автомобиль, приобретённый для наших бойцов в зоне СВО, доставлен и будет помогать



Смотрите видео, как Роман перегонял «Ниву» в Донецк бойцам СВО



выполнять боевые задачи. Напомним, что часть средств была получена путём победы в конкурсе, благодаря неравнодушным людям. Все организаци-и-помощники указаны на заднем стекле автомобиля. Всем, кто не отказал, огромное спасибо!».

Помощь в зоне СВО – важная сторона жизни Романа. Уже несколько лет вместе с соратниками он собирает и передает нашим ребятам необходимые вещи, продукты. Вот и автомобиль в город Донецк Роман перегонял сам с товарищем.

МЕЖДУ МАРКЕТПЛЕЙСОМ И ЖИВЫМ МАГАЗИНОМ

Как большинство современных розничных точек, «Гвозди» работают в условиях постоянной конкуренции с маркетплейсами. Роман смотрит на это трезво и без драматизма. Да, поток покупателей в офлайне снизился, а чувствительность к цене заметно выросла. Люди обращают внимание на стоимость товаров, считают свои деньги, сравнивают ценники на полке и на виртуальной онлайн-полке.

Роман учитывает сезонность –

– ПРОФЕССИОНАЛ НЕ БУДЕТ «ВСЛЕПУЮ» ПОКУПАТЬ НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ, – ОТМЕЧАЕТ РОМАН. – ОН НЕСЁТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТ, ПОЭТОМУ ДОЛЖЕН БЫТЬ УВЕРЕН, ЧТО ПОКУПАЕТ ОРИГИНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ, А НЕ ПОДДЕЛКУ. НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ ТАКУЮ ПРОВЕРКУ НИКТО НЕ ГАРАНТИРУЕТ.

зимой стройка и ремонт притормаживают, зато с весны спрос традиционно оживает. Главное – остаётся аудитория, которая осознанно выбирает поход в магазин онлайн заказам. Это, как правило, покупатели старшего возраста и профессионалы, кому важно увидеть товар вживую, чтобы оценить качество.

– Профессионал не будет «вслепую» покупать на маркетплейсе, – отмечает Роман. – Он несёт ответственность за результат, поэтому должен быть уверен, что покупает оригинальный продукт, а не подделку. На маркетплейсах такую проверку никто не гарантирует.

Ключевым преимуществом в магазине было и остаётся живая консультация продавца, который помогает разобраться в характеристиках, подобрать правильное решение под задачу и предупредить ошибки.

Роман чётко разделяет поведение покупателей. Тем, кто зашёл «за лампочкой для дома», чаще важна цена, он выберет подешевле. А специалисты – электрики, монтажники – в первую очередь смотрят на качество и надёжность товара. И задача продавца – не просто продать, а направить, объяснить, где экономия уместна, а где может обернуться проблемами.

По мнению Романа, традиционная розница будет сохранять свои позиции. Пока есть запрос на уверенность в покупке – в подлин-

ности, качестве и предсказуемом результате – офлайн-формат останется востребованным и значимым для покупателя.

ВЗВЕШЕННЫЕ ЦЕННОСТИ

В завершении нашего интервью мы спросили у Романа:

– Какое качество в розничной торговле вы считаете наиболее ценным?

– Терпение. Чтобы не принимать поспешных решений. Чтобы выдерживать разные ситуации. Чтобы не бросать всё после первого же сложного месяца.

Наверное, именно это качество лучше всего описывает и самого Романа Лукьянова, и его «Гвозди». Это не про быстрый успех, а про взвешенное развитие. Магазин постепенно усиливает товарные категории, растит вокруг себя профессиональную покупательскую аудиторию. А это, возможно, и есть самый крепкий фундамент для дальнейшего роста.





ПОДГОТОВЛЕННЫЙ ШАНС

МЫ ЧАСТО ГОВОРИМ,
ЧТО «СЛУЧАЙНОСТИ
НЕ СЛУЧАЙНЫ»,
И ОДНОВРЕМЕННО
ЗАДАЁМСЯ ВОПРОСОМ:
ПОЧЕМУ ОДНИМ БУДТО
БЫ ВЕЗЁТ ВО ВСЁМ,
А ДРУГИМ
ПРИХОДИТСЯ
ДОБИВАТЬСЯ
РЕЗУЛЬТАТА ЧЕРЕЗ
УСИЛИЯ
И ПОСТОЯННУЮ
БОРЬБУ ЗА
ВОЗМОЖНОСТИ.

«Эффект подготовленного шанса» описывает канадский писатель и журналист Малкольм Гладуэлл в книге «Гении и аутсайдеры: почему одним всё, а другим ничего?». Автор обращает внимание на, казалось бы, простую вещь: возможность сама по себе ничего не значит. Она становится значимой только в тот момент, когда встречается подготовленного человека. Удача работает только тогда, когда человек готов её использовать. Люди, которых мы считаем «везучими», на самом деле находятся в правильной среде и быстро распознают возможность.

Мы привыкли называть такие моменты удачей, но если присмотреться, за ними почти всегда стоит цепочка предыдущего опыта – навыки, решения, среда, в которой человек оказался. Возможность может появиться внезапно, но способность её распознать и воспользоваться ею никогда не бывает случайной.

СУДЬБОНОСНАЯ ОШИБКА

Антон Кузнецов, по образованию сотрудник МВД, после института несколько лет проработал в полиции, дослужился до капитана и занимал руководящую должность. Служба давала стабильность, но со временем стало понятно: дальше двигаться некуда. К тому же сказывались и ненормированный график, и ощущение «потолка», и, что немаловажно,

финансовый вопрос. У Антона уже была семья, двое детей, и хотелось большего. Решение уйти из системы было взвешенным.

Первым шагом в новую сферу стала компания «Русский свет», где молодой человек получил серьёзную школу продаж: разобрался в ассортименте, научился работать с клиентами, понял, как устроен рынок электротехники. Через пару лет и в этой компании снова появилось ощущение «потолка». Желание

двигаться дальше усиливалось, не оставляя в покое.

Антон возобновил поиски работы и вскоре его пригласили на собеседование в зарубежную компанию, которая занималась производством перфорированных лотков.

– Приехал на собеседование, мы уже начали разговор с руководителем – и тут я понимаю, что я не в той компании, куда изначально собирался. Смотрю, на стенах висят грамоты, стоят дипломы, кубки... И осознаю, что это «Энергомикс». Конечно, я слышал про эту компанию. Причём отзывы были хорошие. Когда понял, куда попал, решил – надо пробовать, – вспоминает Антон.

Он успешно прошёл собеседование и стал торговым представителем ГК «Энергомикс».

НАЧНИ С ТОГО, ЧТО ЕСТЬ

К моменту прихода Антона Липецкое представительство уже работало 8 лет. За это время региональный филиал прошёл долгий путь, от режима home office, когда заявки от покупателей принимали из дома, до оборудованного офиса, собственного склада и команды профессионалов.

Представительство было сформировано, территория поделена, рядом работали сильные торговые представители, у каждого – своя база, свои клиенты. Начинать пришлось буквально с нуля, ездить в торговые точки, знакомиться, убеждать, уезжать с отказами и возвращаться снова.

Именно этот этап в жизни будущего руководителя филиала сформировал стиль работы, который сегодня считается базовым для липецкой команды: чтобы получать устойчивый результат, усилия нужно прилагать каждый день. Успех формирует системность.

Особенность Липецкой области – в её компактности. Сам Липецк можно проехать из одного конца в другой примерно за полчаса, а вокруг города расположено множество небольших населённых



АНТОН КУЗНЕЦОВ,
руководитель
Липецкого филиала

пунктов. Именно там сосредоточена значительная часть торговых точек – в сёлах и деревнях. В филиале их с улыбкой называют «магазины бабы Зины».

– Это, пожалуй, наши самые любимые клиенты, – рассказывает Антон. – Именно они формируют стабильный спрос и выстраивают долгосрочные отношения. Удалённые точки редко получают внимание со стороны поставщиков. При этом им важно закупать всё в одном месте, у одного партнёра. Мы же ездим к ним каждую неделю, всегда с удовольствием общаемся, обсуждаем новинки и рабочие вопросы. И часто слышим: «Хорошо, что ты приехал – и поговорили, и по товару рассказал».

В Липецке чётко понимают: работать «на расстоянии» или ограничиваться звонками – неэффективно. В основе подхода – регулярность: торговые представители посещают своих клиентов каждую неделю.

– Личный визит даёт то, чего невозможно добиться по телефону или в переписке. Приехав в магазин, ты видишь полку, остатки, реальную картину продаж. Сразу понятно, где товар действительно оборачивается, а где лежит без движения. По телефону клиент не

всегда готов откровенно говорить о проблемах – падении спроса, задержках с оплатой, сложностях с арендой или персоналом. При встрече это считается иначе, – рассказывает Антон.

Такой формат общения позволяет выстраивать диалог не в жёсткой логике «по договору вы должны», а по-человечески – с пониманием ситуации клиента.

– Где-то можно пойти навстречу, где-то – помочь пережить сложный период. Наш подход строится на доверии и живом общении. Когда тебя не просто знают – тебя ждут. Мы держимся и растём во многом благодаря тому, что регулярно бываем у клиентов, – подчёркивает Антон Кузнецов.

Кроме того, личный визит остаётся одним из ключевых инструментов для продаж нового ассортимента. Во многих категориях по-прежнему работает принцип: товар нужно увидеть и потрогать.

Можно отправить коммерческое предложение, позвонить или переслать фотографии – но совсем другое впечатление производит образец, который находится в руках у покупателя.

Антон приводит простой пример: он привёз крупному клиенту хозяйственные товары – тряпки, швабры. По телефону такие позиции, скорее всего, остались бы без внимания. Но как только клиент смог оценить товар «вживую», убедиться в качестве – сразу появился заказ.

– Если бы я просто рассказывал по телефону: «У нас отличные тряпки», мне бы ответили: «Антон, мы их продаём уже 500 лет, они все примерно одинаковые». А здесь человек сам посмотрел, потрогал, убедился – и принял решение. В таких случаях личный контакт с товаром работает сильнее любых аргументов на расстоянии.

При этом команда понимает: не всем клиентам нужно частое внимание.

– Есть те, кому некомфортны регулярные визиты – их отвлекают от работы, это вызывает

– ЕСЛИ БЫ Я ПРОСТО РАССКАЗЫВАЛ ПО ТЕЛЕФОНУ: «У НАС ОТЛИЧНЫЕ ТРЯПКИ», МНЕ БЫ ОТВЕТИЛИ: «АНТОН, МЫ ИХ ПРОДАЁМ УЖЕ 500 ЛЕТ, ОНИ ВСЕ ПРИМЕРНО ОДИНАКОВЫЕ». А ЗДЕСЬ ЧЕЛОВЕК САМ ПОСМОТРЕЛ, ПОТРОГАЛ, УБЕДИЛСЯ – И ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ. В ТАКИХ СЛУЧАЯХ ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ С ТОВАРОМ РАБОТАЕТ СИЛЬНЕЕ ЛЮБЫХ АРГУМЕНТОВ НА РАССТОЯНИИ.

раздражение. Поэтому мы стараемся соблюдать баланс: быть на связи и помогать, но не перегружать клиента лишними визитами.

КОМАНДА ВАЖНЕЕ ЗВЁЗД

К 2023 году Липецкое представительство ГК «Энергомикс» оказалось в непростом положении. Продажи начали снижаться, часть сотрудников покинула команду, и в какой-то момент Антон сам задумался об уходе. Ситуацию изменил разговор с руководителем Центрально-Чернозёмного региона Владимиром Летуновским.

– Мне предложили возглавить представительство в Липецке. На тот момент я уже пять лет работал в «Энергомиксе» и понимал: это предложение – не столько про карьерный рост, сколько про доверие со стороны компании, которое нужно оправдать.

С августа 2023 года Антон Кузнецов возглавил Липецкий филиал – и сразу оказался в условиях, которые сам называет боевым крещением. Почти половина торговой команды к тому моменту ушла, нужно было срочно набирать новых

сотрудников. Параллельно склад переходил на систему WMS, шла перестройка процессов, а также готовился переезд офиса ближе к распределительному складу компании в Липецке.

– Переход на новую систему занял около трёх месяцев. Были задержки с отгрузками, недовольство клиентов, приходилось перестраивать привычную работу, – вспоминает Антон. – Но в итоге мы прошли этот период: удержали основную клиентскую базу и избежали серьёзных потерь.

Переезд ближе к складу оказался не просто организационным, а стратегическим решением. Новый офис получился современным и удобным – коллеги из других регионов не раз отмечали комфорт и продуманность пространства.

Но главное преимущество – в близости к складу и возможности работать как единое целое. В Липецком филиале практически нет разделения на «офис» и «склад» – здесь все действуют как одна команда. Во время перехода на WMS, когда нагрузка на склад значительно выросла, торговые представители выходили помогать. Этот опыт только усилил ощущение общего дела.

Близость к складу дала и дополнительный инструмент работы с клиентами.

– После переезда мы регулярно приглашали партнёров на экскурсии. И это работало сильнее любой презентации. Склад площадью семь тысяч квадратных метров, четыре этажа мезонина, широкий ассортимент, мультибрендовый формат – всё это производит впечатление масштаба. Одно дело – рассказывать, и совсем другое – показать. Для многих клиентов это стало дополнительным аргументом в пользу сотрудничества с нами, – отмечает Антон.

ДУМАЙ, КАК ЛИДЕР – СТАНЕШЬ ЛИДЕРОМ

Антон не скрывает: назначение на должность руководителя стало для него не просто новым этапом, а точкой повышенной

ответственности.

– В меня поверили, дали шанс, которого могло и не быть. Я к этому стремился, хотел этого. И когда всё случилось, пришло понимание: теперь важно доказать, что решение было правильным.

С этого момента работа команды Липецкого филиала стала восприниматься иначе – уже не как набор текущих задач, а как общий результат, за который он отвечает лично.

И результаты не заставили себя ждать. Уже в 2024 году, в первый год руководства Антона Кузнецова, Липецкий филиал вошёл в тройку лучших в Центрально-Чернозёмном регионе.

– Когда мы заняли третье место, стало понятно: движемся в правильном направлении.

Но останавливаться команда не планировала

– У нас внутри постоянно звучала одна мысль: нам нужен кубок. Это не просто слова – это цель, к которой мы шли весь год. И здорово, что в компании есть такая возможность – реально побороться за результат.

В 2025 году Липецкий филиал занял первое место в регионе.

– Мы очень рады, но останавливаться не собираемся. Следующая цель – первое место уже по всей компании «Энергомикс».

Для Антона команда – главный актив. При этом, став руководителем, он не ушёл в кабинетную работу: продолжает ездить к клиентам, видит процессы изнутри и сталкивается с теми же задачами, что и торговые представители.

– Это очень помогло в переходе из роли коллеги в роль руководителя. Я был самым молодым в коллективе и, конечно, думал, как меня воспримут более опытные сотрудники.

Однако опасения не оправдались – поддержку Антон почувствовал сразу. Во многом потому, что команда видела: он не «ушёл наверх», а работает на тех же условиях, понимает зада-

чи и сложности изнутри.

«ИЗУЧАЙ МАТЧАСТЬ»!

В любой команде есть люди, которые задают уровень. Не формально – по должности или стажу, а по тому, как они работают, как относятся к делу. В Липецком представительстве таким человеком давно стал **Александр Логвинов**. Он работает здесь с 2010 года, с момента открытия филиала. За эти годы не раз становился лучшим торговым представителем, побеждая в региональных рейтингах компании «Энергомикс».

– В 2023 году Александр занял второе место по Центрально-Чернозёмному региону, став «Лучшим торговым представителем». По результатам 2024 года – стал первым. По итогам 2025-го, снова в числе лидеров – второе место. То есть он стабильно в ТОПе, постоянно держит уровень, – отмечает Антон.

Но дело не только в цифрах. Важно то, как этот результат достигается.

– Это, наверное, самый профессиональный наш сотрудник. Очень ответственный. При этом у него огромная загрузка, большая клиентская база, но Саша никогда не скажет «не сейчас» или «разбе-

рись сам». Всегда подскажет, объяснит, поможет.

Всех новичков в какой-то момент направляют к нему.

– У Александра есть фраза, которую в команде знают все: «Учите матчасть». В ней – главный принцип работы торгового представителя. В продажах недостаточно быть просто коммуникабельным. Можно легко выстраивать общение, но если не знаешь товар – продажи не будет. Клиент может задать любой вопрос: какие характеристики, чем одна модель отличается от другой. И если ты не можешь ответить – всё, разговор закончился, – объясняет Антон.

Есть ещё одна деталь, которая хорошо показывает отношение Александра Логвинова к работе – и о которой в команде все говорят с уважением.

– Александр – единственный человек, который в воскресенье может открыть рабочую электронную почту и сесть разбирать письма. Пересматривает всё – что пришло от логистов, где изменились цены, какие новинки появились, какие акции запущены. Это не про формальную дисциплину, а про привычку держать ситуацию под контролем, чтобы ничего не упустить.

– Все ли так делают? Конечно, нет, – улыбается Антон. – Но именно поэтому Александр уже пятнадцать лет в компании и при этом не выгорел. Я и сейчас на него смотрю – у него по-прежнему горят глаза. Ему действительно нравится его работа. Он этим живёт, ему интересно.

Такой настрой сразу чувствуют клиенты, это отражается на высоких показателях.

– Для нас он – фундамент. Человек, на котором многое держится.

«НАДО – СДЕЛАЕМ»

Евгения Попова пришла в Липецкий филиал в 2022 году на позицию офис-менеджера. Однако за этим назначением уже стоял серьёзный опыт в торговле.

– У неё был сильный бэкграунд. Евгения хорошо понимала, как устроены продажи, как выстраи-



ЕВГЕНИЯ ПОПОВА,
торговый представитель

вать работу с клиентом.

Некоторое время девушка работала в офисе, пока ситуация в команде не изменилась.

– Уволился торговый представитель, и Евгения сама подошла с инициативой: «Давайте я попробую», – вспоминает Антон.

Инициативу поддержали. И практически сразу Евгения начала показывать результат, уже в первые месяцы появились стабильные отгрузки. Сегодня она – один из лидеров по объёмам продаж в представительстве.

Но главное – не только показатели, а подход к работе.

– У Жени есть принцип: когда ставится задача, она не ищет причины, почему может не получиться. Она говорит: «Надо – сделаем». И за этими словами всегда следует результат. За всё время она ни разу не подвела. Если сказала «сделаем» – значит, так и будет. Честно говоря, я даже не знаю, есть ли задачи, с которыми она не справится, – говорит Антон.

ЧЕЛОВЕК-ГРАФИК

Торговый представитель **Сергей Мареев** работает в компании около десяти лет – и за это время выстроил собственный, чёткий



ЛОГВИНОВ АЛЕКСАНДР,
торговый представитель



СЕРГЕЙ МАРЕЕВ,
торговый представитель

подход к работе.

– Это, пожалуй, самый исполнительный и внимательный к деталям человек в нашей команде. Очень скрупулёзный. Там, где кто-то может не обратить внимания на мелочь, Сергей обязательно разберётся, – рассказывает Антон. – Он постоянно ведёт аналитику: отслеживает свои продажи, анализирует клиентов, смотрит динамику. У него всё фиксируется, всё под контролем.

У Сергея есть бумажный рабочий планшет, в котором прописаны графики посещений и маршруты. И это не формальность – он строго им следует. Все клиенты посещаются по расписанию, без сбоев.

– Сергей работает по своей системе. У него всё выстроено, и именно за счёт этого нет провалов – ни по клиентам, ни по продажам.

«ТАМ, ГДЕ СЛОЖНЕЕ ВСЕГО»

Любовь Безродная в команде сравнительно недавно – с 2022 года. Но назвать её новичком в привычном смысле нельзя. В Липецком представительстве она ведёт одно



ЛЮБОВЬ БЕЗРОДНАЯ,
торговый представитель

из самых непростых направлений – удалённые территории.

– У Любы за плечами большой опыт. Она в продажах с семнадцати лет – прошла разные форматы, компании, ситуации, – рассказывает Антон. – Сама живёт в области и ведёт не только Липецкую территорию, но ещё две соседние. По сути, три области на одном человеке. У неё самый большой пробег автомобиля, высокая нагрузка: постоянные переезды, дороги, логистика.

При этом она не просто справляется – ей действительно интересно. Любовь живёт своей работой.

– У Любы нет метаний, нет сомнений. Она на своём месте и не перегорела – и это очень чувствуется. Дорогого стоит, когда человек столько лет в профессии и при этом сохраняет вовлечённость и интерес.

ОПЫТ, КОТОРЫЙ НУЖНО АДАПТИРОВАТЬ

Приход **Ирины Новиковой** в команду совпал с задачей, которую раньше в филиале практически не развивали.

– В тот момент мы начали осваивать новые направления – ра-



ИРИНА НОВИКОВА,
торговый представитель

ботать со строительно-монтажными организациями. Это другой формат, другие клиенты, – рассказывает Антон.

До этого Ирина работала в банковской сфере. Прямого опыта в продажах у девушки не было, но был важный навык – умение выстраивать коммуникацию с людьми, принимающими решения.

– Я подумал: почему бы не использовать этот опыт. Конечно, на старте без практики в продажах было непросто – другой ритм, другая специфика. Но база для роста у неё есть: она умеет вести переговоры с ЛПР, чувствует клиента, грамотно работает с возражениями, – отмечает Антон.

Сегодня Ирина развивает новые ниши сотрудничества. Один из последних кейсов – работа с направлением банного строительства, которая появилась благодаря региональному представителю компании «Айперон».

– Мы раньше даже не смотрели в эту сторону. Но к нам приехал бренд-менеджер и предложил: давайте попробуем зайти с нашей светодиодной лентой для бань и саун в компании, которые строят бани



ЕЛЕНА САВЧУК,
офис-менеджер

и продают соответствующие материалы. Мы попробовали – и получилось. По сути, мы заняли нишу, в которой до нас никто здесь не работал.

«СВЯТАЯ ЖЕНЩИНА»

Офис-менеджер **Елена Савчук** пришла в Липецкий филиал в 2024 году. Ранее она работала в полиции – отсюда высокая дисциплина, ответственность и внимательность к деталям. Всё, что особенно важно при работе с документами и финансами.

– Это наш ключевой человек в офисе. Мы все называем Елену «святая женщина». Она никогда не повысит голос, не скажет грубого слова, всегда готова помочь, – рассказывает Антон.

Отношение Елены к работе ярко иллюстрирует один случай.

– Однажды несколько накладных оказались на грани «просрочки». Чтобы успеть доставить их в срок, решили воспользоваться транспортной компанией. Вызвали курьера. Елена ждёт, рабочий день уже закончился. И тут курьер звонит: «Не смогу подъехать – у вас фуры стоят, не проеду».

Вместо того чтобы перенести отправку, Елена собралась и сама поехала на автобусе в пункт приёма транспортной компании, чтобы вовремя отправить документы.

Этот случай – наглядный пример того, что значит по-настоящему ответственный сотрудник. Когда можно быть уверенным: задача будет выполнена вовремя и без ошибок – без лишнего контроля и переживаний.

СИЛЬНЕЕ, ЧЕМ ВЧЕРА

На вопрос о том, что помогает липецкому представительству, несмотря на все сложности оставаться в числе лидеров, Антон Кузнецов отвечает, опираясь на конкретные примеры.

Первое – это расширение географии. Сегодня команда работает не только по Липецкой области, но и в соседних регионах: Тульской, Курской, Тамбовской, частично в Воронежской области. Рост во многом стал возможен за счёт выхода на территории, до которых раньше компания просто не доходила.

Второе – поиск новых ниш. Один из показательных примеров – направление светотехники для бань и саун. На старте оно казалось неочевидным, но в итоге дало стабильный поток заказов и дополнительный объём продаж. Параллельно развивается работа со строительно-монтажными организациями и подрядчиками в сфере капитального ремонта. Новое строительство может замедляться, но программы капремонта продолжают работать – а значит, там остаётся потенциал для роста.

Третье – настойчивость. Для Антона это не абстрактное качество, а рабочий инструмент. Он вспоминает клиента, которого пытался перевести в «Энергомикс» семь лет – ещё со времён работы в другой компании. Семь лет звонков, встреч, попыток выстроить диалог – и только этим летом удалось подписать договор.

– Это про стиль нашей работы: не останавливаться после первого

– У АЛЕКСАНДРА ЕСТЬ
ФРАЗА, КОТОРУЮ
В КОМАНДЕ ЗНАЮТ ВСЕ:
«УЧИТЕ МАТЧАСТЬ».
В НЕЙ –
ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП
РАБОТЫ ТОРГОВОГО
ПРЕДСТАВИТЕЛЯ.
В ПРОДАЖАХ
НЕДОСТАТОЧНО
БЫТЬ ПРОСТО
КОММУНИКАБЕЛЬНЫМ.
МОЖНО ЛЕГКО
ВЫСТРАИВАТЬ ОБЩЕНИЕ,
НО ЕСЛИ
НЕ ЗНАЕШЬ ТОВАР –
ПРОДАЖИ НЕ БУДЕТ.

«нет», продолжать движение и дожидаться нужного момента.

Но, пожалуй, главное – это внутренний настрой команды. Здесь не скрывают амбиций.

– Ребята говорят: нам нужен кубок, – с улыбкой отмечает Антон.

Желание быть первыми – естественно для тех, кто хочет зарабатывать, развиваться и видеть результат своего труда. В основе этого подхода – простые вещи: целеустремлённость, амбиции, готовность работать. Команда понимает, что рынок стал сложнее, покупатель – осторожнее, конкуренция – жёстче. Но вместо поиска оправданий «почему это невозможно сделать», здесь ищут новые территории, новые ниши и новые способы работы с клиентом.

Возможно, именно в этом главный ответ на вопрос о лидерстве: Липецк не ждёт, когда станет легче – ребята становятся сильнее сами.

СОЦСЕТИ как инструмент привлечения и удержания покупателей офлайн-магазина

*Главная ошибка – делать соцсети «про магазин».
Рабочая модель – делать их «про жизнь и задачи покупателя».*

Сегодня социальные сети перестали быть просто витриной с товарами. Для офлайн-магазина это полноценный канал коммуникации, который способен выстроить отношения с покупателем задолго до визита в торговый зал – и продолжить их после покупки. Фактически соцсети берут на себя роль «цифрового продавца»: знакомят, формируют доверие, подогревают интерес, приводят в точку продаж и удерживают клиента в дальнейшем.

Успех в соцсетях не определяется размером бизнеса. Малый магазин у дома может выстраивать более сильную эмоциональную связь с аудиторией, чем крупная сеть. Ключевой фактор – системность и умение говорить с аудиторией на ее языке.

С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Начинать ведение соцсетей стоит не с дизайна или выбора платформы, а с ответа на простой вопрос: зачем покупателю подписываться именно на вас. Если страница дублирует ценники и выкладку, смысла в подписке нет. Соцсети должны давать дополнительную ценность: экономию времени, полезные советы, эмоции, ощущение «своего» магазина.

На старте важно определить роль аккаунта. Это может быть экспертный канал (например, магазин электрики объясняет, как выбрать освещение и не переплатить), локальное медиа

(рассказывает о жизни района и вовлекает соседей) или витрина с человеческим лицом (показывает закулисы, сотрудников, реальные кейсы покупателей). Лучше всего работают гибридные форматы.

Контент – это основа. Но эффективный контент в ритейле редко строится вокруг самого товара. Покупателю интереснее сценарии использования. Не «лампа 12 Вт», а «как сделать уютный свет в спальне», не «садовый шланг», а «как быстро полить участок без лишних усилий». Контент должен отвечать на реальные задачи клиента. Тогда он воспринимается не как реклама, а как помощь.

При этом важна простота подачи. Ошибка многих компаний – пытаться сразу делать «идеальный» визуал. В реальности лучше работает регулярный, живой контент: съемка в торговом зале, короткие видео от сотрудников, демонстрации товаров в действии. Покупателю важнее честность и наглядность, чем глянец.

Идеи для контента не нужно придумывать «с нуля». Они уже есть в повседневной работе магазина.

ПРОТИВ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

Розничный хозяйственный магазин может конкурировать с маркетплейсами, если превращает соцсети в ежедневный поток практической пользы. И именно такая регулярность – а не «креатив ради креатива» – формирует поток покупателей в офлайн.

Отдельное внимание стоит уделить локальности. Для офлайн-магазина это конкурентное преимущество, которого нет у маркетплейсов. Погода – самый быстрый триггер. Похолодало – появляется тема утепления, обогревателей, уплотнителей. Пошли дожди – гидроизоляция, защита, хранение. Наступила жара – полив, вентиляция, защита от солнца. Соцсети магазина в этом случае работают как реактивный канал: вы буквально комментируете то, что происходит за окном, и предлагаете решение. Это создает ощущение, что магазин «в теме» и живет в одном ритме с аудиторией.

События района – недооцененный источник идей. Открытие дачного сезона, субботники, локальные ярмарки, даже ремонт соседних домов – все это можно превращать в контент. Например, если в районе активно благоустраивают дворы, можно сделать пост о том, какие инструменты пригодятся для мелких работ. Если начинается сезон пикников – подборка товаров для выезда. Такой контент усиливает ощущение «своего» магазина, а не абстрактного бизнеса.

Привлечение подписчиков должно быть не массовым, а точечным. Важно работать не на цифру, а на качество аудитории. Геотаргетированная реклама, коллаборации с локальными сообществами, офлайн-активации (например, скидка за подписку или розыгрыш среди посетителей магазина) дают гораздо более релевантный трафик, чем абстрактные конкурсы «для всех». Хорошо работает связка офлайн + онлайн: QR-коды в магазине, предложения «подписался – получил бонус», упоминания соцсетей на ценниках и упаковке.

Практика показывает, что даже простые действия в соцсетях способны влиять на продажи.

Соцсети позволяют конкурировать с маркетплейсами, но не за счет цены. Основное оружие – доверие и экспертиза. Маркетплейс дает



КЕЙС: ЛОКАЛЬНЫЙ МАГАЗИН ХОЗТОВАРОВ

Один розничный магазин начал вести соцсети не как «каталог товаров», а как ежедневный поток простого локального контента из магазина.



Что делали:

- Каждый день публиковали фото/видео прямо из торгового зала;
- Показывали товар + короткое объяснение, для чего он нужен;
- Снимали реальных сотрудников и реальные полки, без студии;
- Добавляли локальный контекст: погода, сезон, жизнь района.

КЛЮЧЕВОЙ МОМЕНТ – ОДИН И ТОТ ЖЕ ФОРМАТ ПОВТОРЯЛСЯ ЕЖЕДНЕВНО:

«ВОТ ТОВАР – ВОТ ЗАДАЧА – ВОТ РЕШЕНИЕ».



Результат

За год:

- рост вовлеченности +121%
- рост аудитории +541%
- рост охвата (показов) +51%

Но главное – это не просто цифры соцсетей. Контент начал напрямую влиять на офлайн:

- люди приходили «за тем, что видели в посте»;
- увеличилось доверие к продавцам;
- выросла частота визитов.

КАЖДЫЙ ДЕНЬ = 1 ПОСТ = 1 ЗАДАЧА = 1 ТОВАР

Самый показательный момент этого кейса – не бюджеты и не реклама, а дисциплина контента.

выбор и скорость, но не дает уверенности. Если магазин через соцсети объясняет, подбирает, показывает реальные кейсы и берет на себя роль консультанта, он выигрывает в долгу. Покупатель приходит не просто за товаром, а за решением своей задачи.

Кроме того, соцсети позволяют формировать лояльность. Регулярный контакт, живое общение в комментариях, ответы на вопросы, демонстрация реальных людей за брендом создают эффект «знакомого магазина». В такой точке покупают чаще и охотнее рекомендуют.

6 ТИПОВ КОНТЕНТА, КОТОРЫЕ ПРОДАЮТ В РОЗНИЦЕ

Контент влияет на выбор, формирует доверие и стимулирует покупку.
Используйте разные форматы на каждом этапе пути клиента.

Направление контента	Темы постов	Результат
1  РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ. Короткие объяснения, как справиться с бытовыми задачами с помощью конкретных товаров из ассортимента.	• Как быстро устранить протечку? • Чем закрепить провод? • Как убрать насекомых без запаха? • Как обновить швы в ванной?	 Такие посты формируют доверие и напрямую влияют на продажи.
2  ДЕМОНСТРАЦИЯ «В ДЕЙСТВИИ». Это один из самых сильных форматов: показать товар не на полке, а в процессе использования.	• Как работает распылитель? • Как усаживается термоусадка? • Как светит лампа в реальном интерьере?	 Чем проще и честнее съемка, тем выше отклик – это тот случай, когда «живая» картинка выигрывает у студийной.
3  СРАВНЕНИЯ И РАЗБОРЫ. Покупателю сложно ориентироваться в ассортименте, и здесь магазин может выступить экспертом.	• Объяснить разницу между дешевыми и качественными решениями. • Показать, почему один товар прослужит дольше другого.	 Это напрямую увеличивает средний чек и снижает возвраты.
4  СЕЗОННЫЙ КОНТЕНТ. Хозяйственный магазин сильно зависит от времени года, и это нужно использовать.	• Весной – все про дачу и рассаду. • Летом – полив и уход за участком. • Осенью – подготовка к холодам. • Зимой – освещение, уют, бытовые решения для дома.	 Такой контент всегда «попадает в потребность».
5  ЗАКУЛИСЬЕ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР.	• Показывать сотрудников, процесс выкладки, прием товара, реальные рекомендации продавцов.	 Это создает ощущение живого магазина, а не безликой точки.
6  ВОВЛЕКАЮЩИЙ КОНТЕНТ. Вопросы, опросы, разборы ситуаций подписчиков.	• Что у вас чаще всего ломается дома? • Как вы храните инструменты?»	 Это не просто активность ради активности. Это способ собрать инсайты для будущих продаж.

Если собрать это в практический контент-план, он может выглядеть как ритмичная неделя, где каждый день выполняет свою задачу

✓ ПОНЕДЕЛЬНИК	Полезный пост с решением проблемы – аудитория возвращается в рабочий ритм и восприимчива к рациональному контенту.
✓ ВТОРНИК	Короткое видео с демонстрацией товара, которое легко воспринимается.
✓ СРЕДА	Экспертный разбор или сравнение товара, где вы усиливаете доверие.
✓ ЧЕТВЕРГ	Показать новинки товара или поступления в магазин
✓ ПЯТНИЦА	Легкий, вовлекающий контент или бытовой лайфхак
✓ В ВЫХОДНЫЕ	Более эмоциональные или сезонные публикации: идеи для дачи, дома, ремонта.

Важно, чтобы этот план не был «жестким календарем», а оставался живым инструментом. Если покупатели в магазине часто задают один и тот же вопрос – он должен сразу становиться темой поста. Если пошел сезонный спрос – контент смещается в эту сторону.

Если все это работает в системе, происходит важный эффект: человек сначала получает пользу в соцсетях, затем приходит в магазин уже с доверием и пониманием, что ему нужно. А после покупки продолжает оставаться в контакте с вашим магазином. Именно так соцсети начинают реально влиять на выручку офлайн-точки, а не просто «вести страницу».

Практика показывает, что лучший контент рождается не в «мозговых штурмах», а прямо в торговом зале. Если держать фокус на простой логике «что сейчас происходит у покупателя и какую задачу он решает», темы будут появляться сами. А когда контент попадает в реальный контекст жизни аудитории, он начинает работать не как реклама, а как полезный ориентир – и именно это приводит человека в ваш магазин.



Практика показывает, что лучший контент рождается не в «мозговых штурмах», а прямо в торговом зале. Если держать фокус на простой логике «что сейчас происходит у покупателя и какую задачу он решает», темы будут появляться сами. А когда контент попадает в реальный контекст жизни аудитории, он начинает работать не как реклама, а как полезный ориентир – и именно это приводит человека в ваш магазин.

В советские годы розничный покупатель был даже не столько покупателем, сколько охотником за дефицитом. Его поведение определялось не выбором, а доступностью: он гнался не за лучшим, а за тем, что удавалось найти. Главный вопрос заключался не в том, что купить, а в том, где это достать. С тех пор произошла глубокая трансформация всей модели потребления. Сначала рынок наполнился товарами, затем сформировалась конкуренция, а вместе с ней — и совершенно иные ожидания со стороны покупателей.

Как изменился розничный покупатель?

Сегодня покупатель живет в условиях изобилия и возможности выбора, поэтому он не берет то, что есть, а ищет то, что соответствует его ожиданиям. Он заранее планирует покупки, сравнивает предложения, изучает характеристики, читает отзывы и часто приходит в магазин с уже сформированным решением. Розничная точка перестала быть местом поиска и все чаще становится местом подтверждения выбора или финального этапа покупки. При этом поведение покупателей стало более гибким: одни готовы ждать нужную модель или поставку, другие сознательно откладывают покупку до периода акций, а третьи выбирают удобство и скорость, даже если это требует дополнительных затрат.

На фоне этих изменений кардинально изменилась и роль продавца в системе розничной торговли. Если раньше продавец был носителем дефицитного ресурса, то теперь дефицитом стало внимание клиента. Покупатель занял доминирующую позицию и начал диктовать правила взаимодействия. Он сам определяет, когда ему нужна помощь, в каком формате и в каком объеме. Покупатель без колебаний уходит к конкуренту, если его ожидания не оправдываются. При этом различия в поведении сохраняются в зависимости от уровня развития рынка и региона.

Например, в Москве 80% посетителей не хотят, чтобы к ним

подходили продавцы. В городах - миллионниках 50 на 50%, в городах с меньшим населением около 70% ждут обслуживания.

Методики удержания покупателя

Соппротивление продавцу не возникает на пустом месте. Практически у каждого покупателя была ситуация, когда сотрудник магазина проявлял излишнюю настойчи-

До 70–80% покупателей изучают товар онлайн перед визитом в магазин

Около 50% приходят уже с готовым выбором

До 30–40% решений принимаются прямо в торговом зале

В среднем покупатель тратит 5–15 минут на принятие решения в категории повседневных товаров

вость, давил или пытался навязать товар. Даже если это происходило всего один-два раза, подобные эпизоды хорошо запоминаются и формируют устойчивую реакцию — держать дистанцию и избегать контакта.

Именно поэтому в рознице постепенно появляются новые подходы к работе с клиентами, где задача заключается не в том, чтобы

«перехватить» покупателя, а в том, чтобы снизить его внутреннее напряжение и создать ощущение комфортной среды.

Один из таких подходов в профессиональной среде часто называют «эффектом электрички». Его суть заключается в том, что покупателю психологически проще зайти в магазин, если он видит, что внутри уже есть люди и происходит какое-то движение. Когда один клиент взаимодействует с продавцом, остальные воспринимают пространство как безопасное и менее напряженное.

В такой ситуации исчезает страх оказаться единственным посетителем, на которого сразу переключится внимание персонала. Магазин начинает восприниматься не как место давления, а как привычная и «живая» среда, куда можно спокойно зайти и самостоятельно изучить ассортимент.

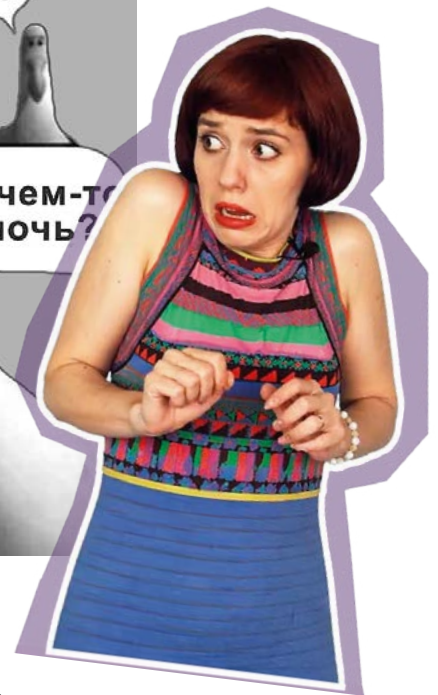
На формате «электричка» построена модель работы магазинов сети «Красное & Белое». Каждый магазин изначально строится так, чтобы точка выглядела «живой» практически в любое время. Торговые точки открываются в местах с постоянным пешеходным трафиком – возле остановок, в жилых массивах, рядом с маршрутами «дом–работа». За счёт этого создается непрерывное движение: кто-то заходит, кто-то выходит, кто-то быстро совершает покупку. Уже на входе покупатель видит активность, а значит, не испытывает ощущения пустого пространства, где на него сразу переключится внимание продавца.

Внутри магазины «К&Б», как правило, компактные, с узкими проходами и плотной выкладкой. Это тоже работает на эффект присутствия других людей. Даже при небольшом количестве посетителей создается ощущение, что магазин заполнен. Покупатель оказывается в среде, где он не один, и психологическое напряжение снижается. Клиент чувствует себя частью потока, а не объектом внимания.

Если перенести практики крупных сетей в небольшой офлайн-магазин хозтоваров, важно не копировать формат буквально, а адаптировать принципы под масштаб и локальную аудиторию. В маленьком городе у магазина есть сильное преимущество – близость

к покупателю и повторяемость контакта. Люди приходят не «в поток», а в знакомое место, и это нужно использовать.

Первое, что можно взять из опыта таких сетей, как «ВкусВилл» и «Пятёрочка», – это спокойная и понятная атмосфера. Магазин не должен «давить» на входе. Даже если площадь небольшая, важно, чтобы человек мог сделать несколько шагов, осмотреться и понять, где он находится. В небольшом формате это достигается очень просто: не перегружать входную зону, не ставить продавца прямо «на перехват», а дать покупателю пространство



для первого контакта с товаром.

Из подхода Fix Price стоит взять идею самостоятельного выбора. В хозтоварах это особенно актуально, потому что часть клиентов приходит за конкретной мелочью и не хочет тратить время на общение. Поэтому важно сделать выкладку максимально понятной: чтобы человек мог быстро найти батарейки, удлинитель, лампы или бытовую химию без помощи. Чем меньше вопросов у покупателя на этапе ориентации, тем выше вероятность покупки.

При этом, как показывает практика «Лемана ПРО», в категории хозтоваров всегда есть доля клиентов, которым нужна помощь. Это те, кто приходит с задачей, но не знает решения: какой кабель выбрать, какая лампа подойдет, чем обработать поверхность. В такой ситуации важно не навязываться, а «считать момент».

Так подходить или нет?

Как же продавцу понять, кому в торговом зале нужна его помощь, а к кому лучше не подходить? «Магического правила» нет, но есть вполне читаемая логика поведения покупателя, по которой продавец может быстро сориентироваться.

Если человек заходит в магазин уверенно, движется по понятной траектории, не задерживается у полок и практически не оглядывается по сторонам, это почти всегда означает, что он уже знает, за чем пришел.

Такой покупатель не ищет помощи, он ищет конкретный товар. В этот момент попытка сразу подойти с вопросом чаще воспринимается как помеха. В такой ситуации лучше занять нейтральную позицию: визуально присутствовать, дать понять, что вы рядом, но не инициировать диалог.

Совсем иначе ведет себя человек, который еще не определился. Он замедляется, чаще останавливается, рассматривает упаковки, сравнивает товары, возвращается к уже рассмотренным позициям. Часто он читает характеристики или берет товар в руки и задерживает на нем внимание. Это классический сигнал, что внутри идет процесс выбора. Здесь продавец уже может аккуратно подключаться, но не с прямым «вам помочь?», а с мягкого входа в диалог, который не создает давления.

Например, если человек стоит у полки с лампами, можно сказать: *«Подбираете на замену или что-то новое ставите?»*. Такой вопрос сразу переводит разговор в практическую плоскость и не звучит как давление.

Если покупатель рассматривает несколько вариантов и сравнивает, уместно включиться через на-

блюдение: *«Смотрите между этими моделями – они отличаются по сроку службы и яркости, могу корот-*



ко объяснить разницу». Здесь нет навязывания, есть предложение пользы, и человек сам решает, принимать его или нет.

Когда клиент держит товар в руках, хорошо работает уточнение через сценарий использования: *«Это*

Как не надо делать!

Давление со стороны продавца редко выглядит как «агрессия в лоб». Чаще это набор привычных действий и фраз, которые раньше работали, а сегодня вызывают у покупателя сопротивление. Ниже – типичные ситуации из розницы хозтоваров, где это хорошо видно, и разбор причин, почему продавец так себя ведёт.

Ситуация 1: «Перехват на входе»

Покупатель только заходит в магазин, делает один-два шага, и продавец сразу обращается с фразой вроде «Вам помочь?» или «Что ищете?». При этом человек еще не успел сориентироваться, осмотреться и даже понять, где он находится.

Как это воспринимается:

Покупатель чувствует, что на него сразу направлено внимание, и у него нет пространства для самостоятельного выбора. Возникает желание закрыться и ответить «нет», даже если помощь в целом нужна.

Почему продавец так делает:

Это устаревшая модель «активного обслуживания», где считалось, что чем быстрее начать диалог, тем выше шанс продажи. Плюс часто есть установка от руководства: «не упускать клиента».

Ситуация 2: «Навязывание решения»

Покупатель стоит у полки с лампами, сравнивает варианты, а продавец подходит и сразу говорит: «Вот эту берите, это самая лучшая» или «Все берут вот эту модель».

Как это воспринимается:

У человека возникает ощущение, что ему пытаются продать конкретный товар, а не помочь разобраться. Включается недоверие: «Почему именно эта? Мне пытаются что-то навязать?»

Почему продавец так делает:

Часто это связано с планами продаж, необходимостью «выгрузить» определенные позиции или просто с привычкой продавать через утверждение, а не через выяснение потребности.

для дома берёте или на дачу?» или «Вам для постоянного использования или как временное решение?». Такие вопросы помогают продавцу быстро понять потребность и при этом воспринимаются естественно, потому что они про жизнь, а не про продажу.

Если видно, что человек немного растерян и долго не может выбрать, можно зайти максимально аккуратно: «Если хотите, подскажу, что обычно берут в таких задачах». Здесь ключевая формулировка – «если хотите», она снимает давление и оставляет контроль за покупателем.

Хорошо работают и вопросы-подтверждения, когда человек уже склоняется к выбору: «Правильно понимаю, вам важно, чтобы подольше служило и без замены?». Это помогает покупателю самому сформулировать критерии и усиливает доверие к продавцу.

Есть еще один важный маркер – взгляд. Если покупатель начинает искать глазами сотрудника, оглядываться по сторонам или задерживает взгляд на продавце, это почти прямое приглашение к контакту. В этот момент важно не упустить инициативу, но при этом не перейти в навязчивость. Достаточно короткого и спокойного включения, без давления и избыточных вопросов.

Обратная ситуация тоже легко читается. Если человек избегает зрительного контакта, отворачивается, делает вид, что полностью погружен в изучение товара или даже уходит в сторону при приближении сотрудника, это явный сигнал дистанции. Здесь лучше не настаивать. Даже один лишний шаг может закрепить негативное отношение не только к продавцу, но и к магазину в целом.

Отдельная категория – «гибридный покупатель», который стоит в зале со смартфоном. Он может сравнивать цены, читать отзывы или проверять наличие. Внешне он может выглядеть как человек, который не нуждается в помощи, но на самом деле часто находится в стадии сомнения. В такой ситуации важно не прерывать его процесс, а дать время, после чего можно аккуратно включиться с позиции эксперта, а не продавца.

Многое также видно по скорости реакции на призыв к ответу. Если человек отвечает коротко, не останавливаясь и не меняя темпа движения, он не готов к диалогу. Если же он замедляется, кивает, вступает в небольшой контакт – это уже «приоткрытая дверь», через которую можно продолжить общение.

В итоге продавцу важно сместить фокус с «подойти ко всем» на «подойти вовремя». Современный клиент не против общения как такового, он против давления и неправильного момента. Когда контакт происходит в нужный момент и в правильной форме, он воспринимается не как продажа, а как помощь – и именно это сегодня работает лучше всего.

Небольшой магазин хозтоваров может успешно применять практики крупных сетей, если переведет их в простой принцип: не мешать покупать, но быть рядом, когда нужна помощь. Создать понятное пространство, показать занятость, дать свободу выбора и вовремя подключиться с экспертностью. В таком формате покупатель чувствует себя комфортно, а значит, гораздо охотнее совершает покупку и возвращается снова.

Ситуация 3: «Давление аргументами»

Покупатель уже выбрал товар, но продавец начинает переубеждать: «Это слабый вариант», «Лучше взять подороже, этот ненадежный», «Вы потом пожалеете».

Как это воспринимается:

Покупатель чувствует, что его выбор обесценивают. Вместо помощи он получает давление и начинает защищать свое решение или вообще отказывается от покупки.

Почему продавец так делает:

Желание увеличить средний чек или показать экспертность. Продавцу кажется, что он «улучшает» выбор клиента, но делает это через критику, а не через мягкое сравнение.

Ситуация 4: «Избыточное внимание»

Продавец идет за покупателем по залу, постоянно находится рядом, комментирует каждый шаг: «Посмотрите еще это», «А вот здесь тоже есть», «А вот новинка».

Как это воспринимается:

Появляется ощущение, что за тобой наблюдают. Это вы-

зывает дискомфорт и желание быстрее уйти из магазина, даже если товар интересен.

Почему продавец так делает:

Страх «потерять клиента» и убеждение, что постоянное присутствие увеличивает вероятность покупки. На деле это работает наоборот.

Ситуация 5: «Игнорирование сигналов клиента»

Покупатель явно показывает, что не хочет общаться – коротко отвечает, отворачивается, продолжает изучать товар – но продавец продолжает задавать вопросы и предлагать варианты.

Как это воспринимается:

Полное игнорирование личного пространства. Это один из самых сильных триггеров раздражения.

Почему продавец так делает:

Отсутствие навыка «считывания» клиента и установка «надо работать с каждым». Продавец действует по скрипту, а не по ситуации.

ГДЕ магазин теряет деньги

или КАК увеличить продажи без увеличения трафика покупателей



У ряда розничных магазинов сегодня формируется упаднический настрой: кажется, что торговые залы опустели, поток покупателей сократился, а значительная часть спроса ушла на маркетплейсы. Эта ситуация часто воспринимается как ключевая причина снижения продаж, и в результате фокус смещается исключительно на привлечение трафика. Однако такой подход упускает главное: значительная часть выручки теряется внутри самого магазина. Даже при снижении потока у большинства торговых точек остаются скрытые резервы.

Первое, с чего стоит начать разговор, – **конверсия в магазине**. Этот показатель отражает, сколько посетителей превращаются в покупателей. В реальности значительная часть людей уходит без покупки, и зачастую это происходит не из-за цены или отсутствия товара. Покупатель может не найти нужную позицию, не понять разницу между вариантами или просто не почувствовать уверенности в своем выборе. Конверсия падает там, где у клиента возникает лишнее усилие – физическое или умственное. Чем сложнее ему ориентироваться, тем выше вероятность, что он отложит решение о покупке.

Многие розничные магазины работают в условиях ограниченного пространства, где торговый зал неизбежно приобретает формат «максимум товара на минимальной площади». Такая модель понятна – чем больше ассортимент, тем выше шанс закрыть спрос. Однако на практике именно в таких магазинах чаще всего возникают проблемы с удержанием клиента и конверсией. Покупатель теряется в изобилии, тратит больше времени на поиск и в итоге либо откладывает покупку, либо уходит.

Как в этих условиях сохранить продажи и повысить эффективность? Можно ли увеличить конверсию, не сокращая ассортимент и не расширяя площадь? Ответ – да, если пересмотреть подход к организации пространства, логике выкладки и работе с покупателем внутри магазина.

В компактном магазине выигрывает не тот, у кого больше товара, а тот, у кого **быстрее понимается выбор**. Поэтому ключевая задача – не «убрать лишнее», а **навести структуру внутри текущего объема**. Даже на перегруженной полке можно задать логику: разделить товары по задачам, выделить базовые позиции, визуально показать разницу. Когда покупатель видит понятную систему, он перестает «тонуть» в ассортименте.

«КАК ПОНЯТЬ, ЧТО ПОЛКА ПЕРЕГРУЖЕНА»

Есть простые признаки, которые можно увидеть без анализа отчетов — прямо в торговом зале:

1. Покупатель долго стоит, но не берет.

Он рассматривает несколько вариантов, возвращает товар на место и уходит. Это главный сигнал: выбор есть, но он непонятен.

2. Берут только крайние позиции

Продаются 1–2 товара с края, остальные «висят». Значит, покупатель не видит разницы между вариантами.

3. Частые вопросы «а чем они отличаются?»

Если один и тот же вопрос повторяется – полка не объясняет выбор.

В магазинах с перегруженной полкой конверсия может падать на 15-30%.

Причина: покупатель не может быстро принять решение.

Практика: после упрощения выкладки (разделение на 3–4 понятные группы) продажи категории растут без изменения ассортимента.



Чтобы управлять конверсией, важно научиться видеть «узкие места» – точки, где теряется покупатель. Чтобы избежать таких ситуаций, магазин должен буквально «снимать вопросы с полки». Важно выстроить понятную навигацию: зонировать пространство по задачам – «освещение», «электрика», «сад», «крепеж», а не только по типам товаров. Покупатель мыслит не категориями склада, а своими бытовыми проблемами, и логика выкладки должна это отражать.



УПРАВЛЕНИЕ ВНИМАНИЕМ ПОКУПАТЕЛЯ

В маленьком пространстве невозможно рассмотреть всё, поэтому важно задать точки фокуса. Это делается через «якорные» товары – самые понятные и востребованные позиции, которые размещаются на уровне взгляда и сразу дают покупателю опору. Человек цепляется за знакомое решение, а дальше уже готов рассматривать альтернативы. Без таких якорей перегруженный магазин воспринимается как хаос.

МИКРО-НАВИГАЦИЯ ПРЯМО НА ПОЛКЕ

Короткие подсказки – «для дома», «для дачи», «усиленный вариант», «эконом», работают лучше длинных описаний. Это снимает лишнее усилие и ускоряет принятие решения. По сути, часть работы продавца переносится на выкладку.

ПОВЕДЕНИЕ ПРОДАВЦА

В небольшом магазине контакт почти неизбежен, и здесь важно не усиливать давление. Если пространство тесное и продавец сразу «включается», у покупателя возникает желание быстрее выйти. Лучший вариант – занятость и нейтральное присутствие. Продавец должен быть «рядом, но не сверху» и подключаться только в момент сомнения. В маленьком формате это особенно заметно: одно лишнее действие может снизить конверсию сильнее, чем в крупном магазине.

СКОРОСТЬ ПОКУПКИ

В компактных магазинах покупатель не готов долго находиться. Если он не нашел товар за пару минут, вероятность ухода резко возрастает. Поэтому важно проверить простой сценарий: можно ли найти ключевые категории без помощи? Если нет – это прямые потери.

«ПЕРВЫЙ ТОВАР = ЯКОРЬ ПОКУПКИ»

До 60% покупателей берут первый понятный им вариант. «Понятный вариант» – не обязательно лучший или самый дорогой товар. Это тот, который:

- имеет знакомый формат (например, классическая лампа, стандартный удлинитель)
- визуально выделен (на уровне взгляда, не закрыт другими товарами)
- сопровождается простым объяснением не «IP44, 12 Вт», а «для дачи», «в ванную», «яркий свет»
- не перегружен выбором рядом (не стоит среди 20 одинаковых позиций).

Пример – полка с лампами:

20 ламп без объяснений

→ «СЛИШКОМ СЛОЖНО»

3 блока:

- «ЭКОНОМ»
- «ЯРКИЙ СВЕТ»
- «ДОЛГО СЛУЖИТ»

→ покупатель сразу находит «свой» вариант.

Если нет «якоря»:

→ покупатель начинает сомневаться

→ вероятность покупки падает.

«ПОКУПАТЕЛЬ НЕ ЧИТАЕТ - ОН СЧИТЫВАЕТ»

В перегруженном магазине:

- длинные тексты не работают,
- работают короткие маркеры: «для дачи», «усиленный», «эконом»

«120 СЕКУНД НА РЕШЕНИЕ»

В небольшом магазине покупатель тратит в среднем 120 секунд на поиск товара

Если за это время не найдено решение

- человек либо уходит,
- либо откладывает покупку.

ОСНАСТКА ДЛЯ ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТА:

КРАТКИЙ ГАЙД

ОСНАСТКА ДЛЯ ДРЕЛЕЙ- ШУРУПОВЕРТОВ

Для сверления

Сверло – первое, что приходит в голову при фразе «оснастка для дрели». Но универсальных сверл не существует: каждый материал требует своего подхода. Металл – один из самых требовательных. Для работы с чугуном, нержавеющей сталью и другими твердыми сплавами используют сверла, легированные кобальтом. Чем выше содержание кобальта, тем прочнее сверло: оно устойчивее к нагреву и дольше сохраняет заточку.

Керамическая плитка и стекло – не менее капризные материалы. Неподходящее сверло легко оставит скол или трещину. Специализированные **сверла по стеклу и керамике**, как правило, применяются с водяным охлаждением: при работе они сильно нагреваются и быстро теряют ресурс. Существуют и сверла специальной формы с улучшенным теплоотводом, которые допускают работу без охлаждения. Как именно использовать конкретный вариант, всегда указывает производитель, поэтому стоит читать информацию на упаковке.

Ступенчатые сверла заменяют целый набор стандартных: за счет нескольких ступеней разных диаметров одним сверлом можно сделать отверстия разного размера. Базовые модели изготавливаются из быстрорежущей стали, более продвинутые – с покрытием, что позволяет работать в том числе с нержавеющей сталью.

Для резьбовых соединений используют **сверла-метчики** – они сверлят

отверстие и сразу формируют резьбу нужного диаметра в металле, пластике или дереве. Важно, чтобы при этом резьба соответствовала стандартам DIN.

Для крепежа

Биты – основная оснастка для работы с крепежом. Главное требование к ним – прочность сплава: наконечник не должен «слизываться» при затяжке. **Магнитные биты** удобнее в работе: они удерживают крепеж и упрощают монтаж в труднодоступных местах. Для электромонтажных работ, например, установки розеток, выключателей, УЗО, сборки щитков, выпускают **специализированные биты**, совмещающие два шлица: PZ и FL.

ОСНАСТКА ДЛЯ УШМ

УШМ решает две основные задачи: режет и обрабатывает поверхности. Под каждую из них – своя оснастка.

Абразивная оснастка

Торцевые лепестковые круги – универсальный выбор для большинства задач: удаления ржавчины и краски, обработки сварных швов, подготовки поверхности перед нанесением покрытия. Верное расположение лепестков обеспечивает равномерную нагрузку и препятствует перегреву, а износ идет постепенно, слой за слоем, что увеличивает срок службы. Важен состав абразивного зерна: круги с циркониевым электрокорундом рассчитаны на особо твердые материалы – нержавеющую сталь и легированные сплавы.

Шлифовальные диски на тканевой основе подходят для обработки дерева, металла, камня и стекла, но не годятся

для зачистки острых кромок и снятия толстого слоя: основа может поврваться. Диски с отверстиями лучше отводят пыль и эффективнее охлаждаются. Диски без отверстий создают меньше пыли и подходят для мокрой шлифовки.

Отдельная категория – **диски на сетчатой основе**. Они предназначены для беспылевого шлифования твердых шпатлевок, алюминия, композитов и пластика. Сетчатая структура эффективно отводит отходы шлифования и отличается высокой износостойкостью.

Для снятия ржавчины и краски с металлических и деревянных поверхностей хорошо подходят **зачистные коралловые круги**. Их полимерная основа бережно удаляет загрязнения, не повреждая поверхность, а пористая структура не накапливает отходы и обеспечивает циркуляцию воздуха.

ОТРЕЗНАЯ ОСНАСТКА

Для резки материалов используют отрезные диски: по металлу, пильные по дереву, алмазные – по плитке, керамограниту, камню и бетону. Отдельную категорию составляют двойные и тройные алмазные диски: они позволяют использовать УШМ как штроборез и прорезать штробы под прокладку кабелей.

ОСНАСТКА ДЛЯ ПЕРФОРАТОРОВ

Перфоратор работает в трех режимах – бурение, долбление и сверление без удара, – и под каждый нужен своя оснастка.

Буры предназначены для свер-

ления отверстий в бетоне, кирпиче и граните. От обычных сверл они отличаются конструкцией: твердосплавная напайка на конце обеспечивает разрушение материала, а спиралевидные канавки эффективно отводят крошку и пыль из зоны сверления.

Коронки с твердосплавными напайками используются там, где нужно отверстие большого диаметра под розетки, выключатели, вентиляционные решетки, трубы. Но при этом они плохо переносят попадание в арматуру.

Алмазные коронки лишены этого ограничения: сегменты на режущей кромке позволяют работать с армированным бетоном, керамогранитом и натуральным камнем. Такие коронки дороже, но значительно эффективнее в сложных условиях. Некоторые модели оснащены отверстиями для подключения к пылесосу – это особенно важно при сверлении в жилых помещениях.

Пики, зубила и долота работают в режиме долбления без вращения. Их задача – не сверлить, а разрушать материал: штробить стены под проводку, скалывать плитку, сбивать штукатурку. Поскольку оснастка испытывает ударные нагрузки, важна не только твердость, но и вязкость материала. Один из показателей качества – изготовление методомковки: такая оснастка лучше выдерживает удары и дольше служит.

*Редакция журнала благодарит
ТМ KRANZ за подготовку
материала.*



Как выбрать изолянту:

разбираемся в видах и характеристиках

Изолента – расходный материал, который есть в каждом доме, гараже и на каждом объекте. Часто ее покупают не глядя, берут первую попавшуюся, что в итоге приводит к ошибкам. На самом деле существует множество разновидностей изоленды, и у каждой своя область применения, допустимая температура эксплуатации и свои ограничения.

Что на самом деле делает изолента

Базовая функция изоленды – электрическая изоляция: она должна выдерживать напряжение в цепи без пробоя, надежно держаться на проводнике и сохранять эластичность. Если лента подобрана неправильно, она начнет терять рабочие свойства: трескаться, отслаиваться или оплавляться. Последствия использования такой ленты могут быть самыми неприятными, начиная с короткого замыкания и заканчивая возгоранием.

Но электрическая изоляция не единственная функция. Существуют изоленды для герметизации высоковольтных соединений, защиты жгутов проводки от вибрации и механических повреждений. Все они изготовлены из разных материалов, и для каждой есть особая сфера применения. ПВХ-изолянту

Самая распространенная изолента на рынке – ПВХ-лента с клеевым слоем, и среди ее разновидностей существуют специализированные варианты.

Ключевые параметры:

- ✓ Напряжение пробоя указывает, при каком минимальном напряжении изолента теряет диэлектрические свойства и начинает пропускать ток. Значение зависит от возможностей ПВХ, из которого изготавливают изоленду, и производителя.
- ✓ Растяжение – показатель эластичности: лента с растяжением до 180-200% плотно облегает соединение сложной формы без зазоров и воздушных карманов, которые снижают качество изоляции.
- ✓ Температурный диапазон, пожалуй, самый критичный параметр, потому что именно его зачастую игнорируют.

КОРОТКИЙ АЛГОРИТМ ВЫБОРА

Перед покупкой изоленды стоит задать три вопроса: какое напряжение в цепи, при каких температурах будет работать соединение и нужна ли дополнительная защита помимо изоляции.

Для домашней электрики и ремонта в отапливаемом помещении достаточно обычной ПВХ-изолянту. Для работы на улице или в холоде нужна профессиональная лента с подходящим диапазоном температур. Для герметизации высоковольтных соединений и кабельных муфт – самослипающаяся. Для защиты автомобильной проводки – специализированная лента на полиэстеровой или флисовой основе.





Стандартная ПВХ-изолента обычно не рассчитана на слишком высокие или низкие температуры: при -10°C обычная ПВХ-пленка теряет эластичность, а клей – адгезию.

На более широкий температурный диапазон рассчитаны профессиональные ПВХ-ленты. Они отличаются от бытовых не только расширенным температурным диапазоном, но и классом основы. Пленка класса А обладает более высокой механической прочностью и лучшей химической стойкостью.

Если вы точно знаете, что будете использовать изоленту рядом с компонентами, которые могут нагреваться, или в морозильной камере, то желательно приобрести изоленту именно для таких условий: термостойкую или морозостойкую. Благодаря специальным добавкам морозостойкая изолента более устойчива к отрицательным температурам и оптимальна для монтажа в рефрижераторах, в сильный мороз на улице или в неотапливаемом помещении. Термостойкие изоленты, напротив, предназначены для монтажа в промышленном оборудовании, рядом с нагревательными элементами, в капоте автомобиля.

Самослипающаяся изолента

Самослипающаяся, или вулканизирующая, лента – материал на основе каучука без клеевого слоя. При намотке слои ленты сплавляются между собой, образуя монолитную резиновую оболочку – этот процесс называется холодной вулканизацией.

Каучук сам по себе является хорошим диэлектриком с высокими электроизоляционными свойствами, поэтому такая лента выдерживает значительно более высокое напряжение, чем ПВХ – до 35кВ. Кроме того, монолитная оболочка полностью герметична, что важно для кабельных муфт, мест ввода кабеля в оборудование и соединений, которые находятся под землей или под открытым небом.

Самослипающуюся ленту всегда используют совместно с обычной ПВХ-изолентой. Вулканизирующий слой обеспечивает герметизацию и диэлектрическую защиту, но мягкая каучуковая оболочка уязвима к истиранию и УФ-излучению. Поверх нее наматывают ПВХ-ленту, которая выполняет роль защитного покрытия.

Ленты на тканевой и синтетической основе

Отдельная категория – автомобильные ленты на основе полиэстера и флиса. Несмотря на то, что они называются изолентами, их основная задача не электрическая изоляция, а жгутование, то есть формирование аккуратных защищенных пучков проводки. Это стандартная практика в автомобильной промышленности, где провода испытывают постоянную вибрацию, трение о металлические элементы кузова и перепады температур.

Изолента на основе полиэстера отличается высокой механической прочностью и термостойкостью. Она хорошо держится на металлических поверхностях и не разрушается под воздействием масел и технических жидкостей. Флисовая лента – более мягкий вариант с амортизирующими и шумоизоляционными свойствами: нетканая основа поглощает вибрации и предотвращает повреждение проводов при контакте с металлом.

*Редакция журнала благодарит ТМ KRANZ
за подготовку материала.*

Круглый год

*изолента продаётся
без выраженной
сезонности*

5% в год

*растёт рынок
клеящих изолент*

10 - 20 метров

*длина рулона
изоленты – самый
ходовой формат
в рознице*

200%

*может достигать
растяжение
качественной
ПВХ-изоленты*



ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ СВЕЧА: ОТ ИЗОБРЕТЕНИЯ ЯБЛОЧКОВА ДО СОВРЕМЕННЫХ LED-ТЕХНОЛОГИЙ

Освещение всегда было необходимостью и элементом стиля. Один из самых узнаваемых дизайнов — лампа в форме свечи — прошёл путь от первых дуговых экспериментов до современных высокотехнологичных светодиодов. Разберёмся, как менялась технология, что означают маркировки B35 и BXS35 и на что действительно стоит обращать внимание при выборе лампочки.

От дуговой свечи до светодиодов: историческая справка

В 1870-х годах основным источником света были газовые фонари и керосиновые лампы. Электрические дуговые лампы уже существовали, но требовали сложных регуляторов: по мере сгорания угольных электродов зазор между ними менялся, и дуга гасла.

Русский инженер Павел Яблочков нашёл элегантное решение. В 1875 году он предложил отказаться от регулятора, разделив уголи изолирующей прокладкой из каолина. При подаче тока перемычка на конце зажигала дугу, которая равномерно сжигала уголи и испаряла изолятор. Механика стала ненужной.

Не получив поддержки на родине, Яблочков уехал в Париж, где в 1876 году запатентовал «электрическую свечу». Уже в апреле изобретение представили в Лондоне: четыре свечи на постаментах залили зал ровным голубоватым светом. Европейская пресса окрестила это «русским светом». Вскоре свечи Яблочкова осветили магазины Лувра и центральные улицы Парижа.

Простота и надёжность конструкции впервые вывели электрическое освещение на массовый рынок. А форма свечи оказалась настолько удачной, что закрепилась в дизайне светильников на десятилетия.

Современные форматы: B35 и BXS35

Сегодня лампа в форме свечи — это стандартизированный продукт с цоколем E14 («миньон»). Буква «B» в маркировке указывает на форму колбы (Candle), цифра 35 — на диаметр в миллиметрах.

- B35 — классическая свеча с плавными очертаниями. Универсальное решение для большинства люстр, бра и точечных светильников.
- BXS35 — спиралевидная колба с заострённым концом («свеча на ветру»). Изогнутая форма создаёт многократное преломление света, добавляя интерьеру объём и игру бликов. Даже в выключенном состоянии такая лампа выглядит декоративно.



Типы колб

- 1 Прозрачная колба — обеспечивает максимальный световой поток и открытую видимость филаментных нитей. Идеальна для открытых плафонов и светильников, где лампа является частью дизайна.
- 2 Матовая колба — даёт равномерный рассеянный свет, скрывает внутренние элементы. Рекомендуются для матовых плафонов и ситуаций, где важно избежать бликов.

Технические характеристики: реалии, а не маркетинг

Из-за компактных размеров колбы и ограниченного теплоотвода реальная мощность качественных светодиодных свечей составляет 6–9 Вт. При эффективности 80–100 лм/Вт это даёт световой поток 480–900 лм, что эквивалентно 40–60 Вт лампы накаливания.

ВАЖНО: на рынке встречается завышение характеристик. Упаковка может указывать «11 Вт» или «эквивалент 75 Вт», но реальная мощность окажется 5–6 Вт. Это связано с отсутствием жёсткого контроля и физическими ограничениями: в малом объёме невозможно эффективно отвести тепло от мощного светодиода.

КЛЮЧЕВЫЕ КРИТЕРИИ ВЫБОРА

Цветовая температура

Измеряется в кельвинах (К) и определяет визуальный комфорт:

- 2200–2700 К — тёплый свет, максимально близкий к пламени свечи. Создаёт расслабляющую атмосферу, оптимален для гостиных и спален.
- 3000–4000 К — нейтральный белый свет. Подходит для кухни, прихожей, рабочих зон.
- 6500 К — холодный дневной свет. Рекомендуются только для офисных и производственных помещений: в жилых интерьерах вечером он может нарушать циркадные ритмы.

Индекс цветопередачи (CRI/Ra)

Показывает, насколько естественно выглядят цвета предметов при данном источнике света. Для комфортного восприятия CRI должен быть не ниже 80. Качественные лампы имеют показатель 82–90 и выше. Низкий индекс (менее 70) делает цвета блёклыми и неестественными.

Отсутствие пульсации

Мерцание света вызывает утомление глаз и головные боли. Качественные светодиодные лампы оснащаются IC-драйверами, обеспечивающими коэффициент пульсации не более 5% (согласно ГОСТ Р 54945-2012).

ПРОВЕРКА: ориентировочно оценить пульсацию можно камерой смартфона — полосы на экране укажут на проблему. Однако современные телефоны с функцией anti-flicker могут не показывать мерцание, поэтому для точного замера требуется специализированный пульсометр.

Преимущества LED-свечей

Современные светодиодные лампы в форме свечи обладают рядом эксплуатационных преимуществ:

- 1 Безопасность. Внешний рассеиватель качественной LED-лампы нагревается до 60–70 °С, что позволяет использовать их вблизи натяжных потолков и пластиковых элементов. Важно: зона цоколя требует вентиляции для отвода тепла от драйвера.
- 2 Энергоэффективность. Потребление электроэнергии снижается на 85–90% по сравнению с лампами накаливания при сопоставимом световом потоке.
- 3 Ресурс. Заявленный срок службы — до 30 000 часов (при условии стабильного напряжения и температуры в светильнике). В реальных условиях эксплуатации фактический ресурс часто составляет 10 000–15 000 часов.
- 4 Эстетика. Филаментные модели визуально идентичны лампам накаливания, но лишены их недостатков. Спиралевидные формы BXS35 добавляют интерьеру выразительности.

Заключение

Лампа в форме свечи — пример того, как техническое решение XIX века обрело вторую жизнь благодаря современным технологиям. При выборе стоит опираться на проверенные параметры: реальную мощность в ваттах, световой поток в люменах, цветовую температуру, индекс цветопередачи и коэффициент пульсации. Ориентация на добросовестных производителей и чтение технической документации гарантирует, что лампа прослужит заявленный срок и не разочарует световыми характеристиками.



Ретро-электрика часто воспринимается как нишевый продукт для «красивых интерьеров», который сложно продавать и ещё сложнее объяснять покупателю. На практике ситуация давно изменилась. Сегодня это понятная категория с чёткими преимуществами, которые легко донести до клиента – если правильно выстроить аргументацию.



РЕТРО-ЭЛЕКТРИКА БЕЗ МИФОВ: *как работать с категорией*

1. Первый миф связан с ценой. Ретро-электрика у некоторых покупателей ассоциируется с дорогими дизайнерскими решениями, хотя рынок давно предлагает более доступные варианты. Современные изделия разрабатываются с учётом массового спроса: используются практичные материалы, оптимизированные конструкции, упрощённые технологические процессы. В результате продукт остаётся визуально выразительным, но при этом укладывается в разумный бюджет. Для продавца это важный момент – категория перестаёт быть «для избранных» и становится рабочим инструментом в ассортименте.

Как отдельное дизайнерское направление ретро-электрика начала формироваться примерно в 2000-х годах. Тогда на рынке появились первые стилизованные решения, которые не просто повторяли старые технологии, а адаптировали их под современные требования безопасности и удобства.

Массовый интерес к ней начал расти уже в 2010-х, когда:

- стал популярен загородный формат жизни
- вырос интерес к интерьерам с характером (лофт, кантри, сканди)
- люди начали больше внимания уделять деталям.



2. Второй распространённый барьер – сомнения в удобстве монтажа. Здесь как раз раскрывается одно из ключевых преимуществ. Открытая проводка не требует штробления стен, что сокращает объём работ и ускоряет установку. Для частных домов, деревянных строений или готовых интерьеров это особенно актуально. Монтаж становится более предсказуемым, а любые изменения – менее затратными. Если клиенту важно не затягивать ремонт или сохранить отделку, ретро-решение оказывается логичным выбором.



3. Третий момент — восприятие ретро-электрики как чисто декоративного элемента. В действительности это полноценные современные изделия с надёжной внутренней конструкцией. Контактные группы, материалы, механизмы – всё соответствует актуальным требованиям эксплуатации. Поворотные выключатели имеют чёткую фиксацию, розетки обеспечивают плотный контакт и рассчитаны на нагрузку современной техники. Внешний вид отсылает к классике, но функциональность остаётся современной.

4. Отдельное внимание стоит уделять полноте ассортимента. Ретро-электрика практически никогда не покупается как единичный товар – это всегда комплекс: выключатели, розетки, проводка, изоляторы, аксессуары. Чем шире представлен набор решений в магазине и чем проще из него собрать готовый комплект, тем выше вероятность продажи. Покупателю важно не подбирать элементы по частям в разных местах, а сразу видеть готовое, согласованное решение, где всё сочетается между собой и подходит для конкретной задачи.

Ретро-электрика остаётся нишевой категорией, но её доля в сегменте дизайнерских электроустановочных изделий стабильно растёт. Сегмент выключателей и розеток эксклюзивного дизайна (куда входит ретро) в 2018 году оценивался примерно в 600–650 тыс. долларов в розничных ценах. Тогда это был очень узкий сегмент, в основном импортный и премиальный.

С тех пор рынок сильно изменился:

- Появился массовый сегмент (локальные бренды, пластик вместо дорогой керамики).
- Вырос спрос за счёт частного домостроения.
- Ретро стало доступным, а не только дизайнерским решением.
- По экспертной оценке на основе роста категории и расширения ассортимента текущий рынок ретро-электрики в России в 2025 году:
- примерно 1,5–3 млрд рублей в год с устойчивым ростом.

*Редакция журнала благодарит
«Команду компании Мезонинъ»
за подготовку материала.*



СЕЗОН УХОДА ЗА УЧАСТКОМ: КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ЗАЩИТЕ ХВОЙНЫХ, БОРЬБЕ С СОРНЯКАМИ И КОНТРОЛЕ НАСЕКОМЫХ?

С наступлением дачного сезона покупатель меняется: вместе с рассадой и инструментами в корзине всё чаще оказываются удобрения, средства защиты от сорняков, а также от вредителей и болезней. Для розницы это не просто сопутствующая категория, а стабильный источник выручки – при правильной выкладке и понимании спроса.

Сегмент средств защиты растений и борьбы с насекомыми традиционно активизируется с первыми устойчивыми тёплыми днями. Уже в марте-апреле покупатель начинает готовиться к сезону: кто-то заранее обрабатывает почву, кто-то закупает препараты «на всякий случай». Пик продаж приходится на май-июнь, когда начинаются активные посадки и одновременно появляются первые проблемы – муравьи, почвенные вредители, болезни растений. В июле-августе спрос остаётся, но становится более точечным: покупатель идёт в магазин уже с конкретной задачей.

И чем проще объяснить применение и результат, тем выше вероятность покупки. Правильно сформированная полка с понятными и эффективными средствами – это не только удобство для клиента, но и дополнительный рост продаж в сезон.

Интересно, что покупатель в этой категории товаров становится всё более осознанным. Если раньше выбор часто определялся только ценой, то сегодня растёт интерес к эффективности, удобству применения и безопасности. Это открывает для розницы возможность работать не только через цену, но и через объяснение ценности продукта.

КОГДА ХВОЙНЫЕ «ТЕРЯЮТ ВИД»

Хвойные культуры – одна из самых уязвимых категорий в сезон перепадов температур и повышенной влажности. Покупатели часто обращаются с жалобами

на пожелтение, пятна и осыпание иголок.

Причина в большинстве случаев – грибные инфекции. И здесь важны средства, которые:

- быстро останавливают развитие болезни (уже в первые часы после обработки);
- хорошо удерживаются на хвое и не смываются дождем;
- обеспечивают длительную защиту (до нескольких недель).



Как применяют:

Раствор готовят из расчета около 4 мл на 5 л воды. Расход – от 2 до 5 л на растение, в зависимости от его размера.

**ВАЖНО!**

Обработку проводят при стабильной температуре:

- днем – около +10 °С
- ночью – не ниже -5 °С

Такие продукты востребованы не только для хвойных, но и для плодовых и декоративных культур – это расширяет их оборачиваемость на полке.

ЧИСТЫЙ УЧАСТОК БЕЗ СОРНЯКОВ

Одна из самых частых задач покупателей – борьба с сорняками на грядках и газонах.

Для этого используются средства, которые:

- обладают избирательным действием;
- не повреждают газонные травы и некоторые культуры;
- начинают работать уже в первые часы после обработки.



Рабочий раствор: примерно 1,6-3,3 мл на 3 л воды – на 100 м².

Опрыскивание газона проводят через 1-2 дня после стрижки.

Особенности применения на культурах:

- обработка проводится по вегетации;
- важно соблюдать нормы расхода.

Отдельный плюс: борьба с сорняками напрямую влияет на урожай – вредные растения забирают влагу и питание у культур.

БЕЗОПАСНАЯ ЗАЩИТА ОТ МУРАВЬЕВ

Муравьи – частая проблема на участках, особенно вблизи газонов и грядок. При этом покупатели ищут решения, безопасные для детей и домашних животных.



Здесь растет спрос на биологические средства, которые:

- действуют быстро, блокируя питание насекомых;
- не требуют длительного ограничения доступа на обработанный участок;
- безопасны для человека и домашних животных.

Как применяют:

Средство разводят в воде (примерно 15 мл на 2 л) и проливают муравейники. Такого объема достаточно для обработки очагов на площади около 1 м².

**ВАЖНО!**

Биологические средства сохраняют эффективность даже в жаркую и сухую погоду – это усиливает их сезонный спрос.

ПОЧЕМУ ЭТИ СЕЗОННЫЕ ТОВАРЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ НА ПОЛКЕ?

Все три категории – защита хвойных, борьба с сорняками и контроль насекомых – формируют основной сезонный спрос.

ЧТО ПОЛУЧАЕТ МАГАЗИН:

1. Быстрый оборот в весенне-летний период;
2. Возможность комплексной продажи (сразу несколько решений);
3. Рост среднего чека за счет сопутствующих товаров.

Редакция журнала благодарит ТМ AVGUST за подготовку материала.

КАК СОБРАТЬ «БОРЩЕВОЙ НАБОР» НА ПОЛКЕ?

История одного борща...



ДУША БОРЦА

Для борща особенно ценится свекла насыщенного тёмно-бордового цвета – сладкая, сочная, с однородной мякотью без выраженных колец. Именно такие корнеплоды придадут блюду характерный вкус и яркий цвет.

Семена свеклы имеют особенность: это небольшие «клубочки», внутри которых содержится сразу несколько зародышей. Поэтому после всходов растения приходится прореживать, оставляя самые сильные. Встречаются и одноростковые формы, которые дают по одному всходу и упрощают уход. Перед посевом семена можно высевать как в сухом виде, так и предварительно замочить на несколько часов – это помогает ускорить появление всходов.

Пару раз за лето, в июле-августе, полезно обработать свеклу по листу раствором борной кислоты, 2 г на 10 л воды. Это и профилактика сухой гнили корнеплодов, и залог сладости свеклы. Не стоит поливать грядки свеклы раствором поваренной соли, это расхожее заблуждение, которое не дает ожидаемого эффекта, лишь ухудшает состояние почвы.

ПРЯНАЯ ОСНОВА ВКУСА

Морковь и петрушка наполняют блюдо характерным ароматом и делают борщ более насыщенным по вкусу. Эти корнеплоды относятся к одному семейству и имеют схожие особенности семян, покрытые оболочкой с эфирными маслами. Это и придаёт борщу характерный пряный аромат.

Но оболочка замедляет впитывание влаги, поэтому всходы появляются не сразу. Для ускорения появления всходов семена моркови и петрушки перед посевом замачивают на 20-30 минут в крепком алкоголе, спирт растворяет эфирные масла. А перед посадкой семена подсушивают до сыпучего состояния.

Под посадку моркови грядку копают на штык лопаты и тщательно разбивают комочки, чтобы корнеплоды выросли ровными, без «пальцев».



Борщ начинается задолго до того, как закипает бульон. Сначала он рождается на грядке – там, где растут свекла и морковь, наливается картофель, крепнет капуста и тянется к солнцу зелень. А каким будет будущий урожай, во многом решается еще до посадки – в момент выбора семян. Именно от их качества и характеристик зависит, какими вырастут овощи: ровными или деформированными, сочными или водянистыми, устойчивыми или капризными. У каждой культуры – своя агротехника, и именно от соблюдения этих условий во многом зависит, каким получится вкус будущего борща.

На плотных глинистых почвах лучше сажать сорта моркови с корнеплодами конической формы – они легче формируются и дают более ровный урожай даже в плотной земле.

Перед посевом почву обильно увлажняют, чтобы до появления всходов в земле было достаточно влаги. Всходы появляются через 10-14 дней. На начальном этапе важно поддерживать посевы чистыми от сорняков и регулярно поливать их. В июне проводят два прореживания, после последнего расстояние между растениями в ряду должно быть чуть больше диаметра корнеплодов: для моркови и петрушки – 5-7 см, для свеклы – 10-12 см.

Раз в месяц корнеплоды подкармливают комплексным минеральным удобрением, а в августе – сульфатом калия. Калий отвечает за сладость корнеплодов, он способствует накоплению сахаров. Корневую подкормку проводят после обильного полива.

Личинки морковной мухи могут сильно навредить посадкам моркови. Самых насекомых не отличить от обычных мух, поэтому нашествие вредителя остается незамеченным.

Чтобы морковка не была испорчена извилистыми ходами личинки морковной мухи, нужна профилактическая обработка системным инсектицидом на основе имидаклоприда – подходят препараты для борьбы с колорадским жуком и луковой мухой. Обработку проводят после прореживания, поскольку в процессе прорастания воздух наполняется запахом моркови, что привлекает вредителя. Корнеплоды можно использовать в пищу не раньше, чем через 3 недели после опрыскивания.

СЫТНОСТЬ БОРЦА

Именно картофель делает блюдо плотным, насыщенным и по-настоящему домашним. Для варки борща подходят

практически любые сорта картофеля, однако в супе они ведут себя по-разному. Картофель с высоким содержанием крахмала, 15-17%, сильно разваривается и придает бульону бархатистую структуру. Сорта картофеля из группы А-В с содержанием крахмала 11-14% почти не развариваются, кубики картофеля сохраняют форму в супе.

В средней полосе картофель сажают на майские праздники. Клубни вынимают на проращивание за месяц до посадки и держат их на свету, чтобы они дали крепкие ростки. Схема посадки: клубни высаживают рядами с шагом 25-30 см, расстояние между рядами – 70-80 см.

Картофель любит рыхлую воздухопроницаемую почву, поэтому на песчаных грунтах урожай всегда выше, чем на глинистых.

Раннее окучивание картофеля, – сразу по всходам, дает прибавку к урожаю, т.к. стимулирует рост новых столонов, что приводит к получению большего количества клубней. До смыкания рядов ботвы регулярно рыхлят почву, нагребая небольшие гребни. После начала цветения почву лучше не тревожить, чтобы случайно не повредить молодые клубни.

У картофеля два основных врага – проволочник и колорадский жук. В южных регионах вред также наносят личинки совки, которые прячутся в почве у основания кустов.

Обработка семенного картофеля перед посадкой защищает растения от любых вредителей на 2 месяца. При использовании 2-х компонентных препаратов картофель защищен не только от вредителей, но и от болезней (парши, ризиктониоза). Повторную обработку, по листу, проводят при массовом вылуплении личинок колорадского жука. Срок ожидания до уборки картофеля – 20 дней.



ПЛОТНОСТЬ И ОБЪЕМ БОРЩА

Капуста отвечает за плотность и объем борща – делает его более насыщенным и придает характерную текстуру. Для летних борщей лучше выбирать раннеспелые сорта, тогда молодые кочаны можно срезать уже в конце июня-начале июля. А для хранения – позднеспелые сорта с отличной лежкостью.

Для получения раннего урожая капусту выращивают через рассаду, посев проводят в начале апреля, в теплице или на подоконнике. Семена позднеспелых сортов можно сеять в открытый грунт в первых числах мая на разводочную грядку, чтобы через месяц высадить рассаду на постоянное место.

Рассада капусты в открытом грунте сильно повреждается крестоцветной блошкой. В открытом грунте молодую капусту обрабатывают инсектицидами из группы пиретроидов, они эффективно защищают посадки от вредителей.

Под посадку почву заправляют перегноем и комплексным минераль-



ным удобрениям. Капуста не переносит кислых почв, поэтому полезно внесение древесной золы.

Это очень «прожорливая» культура, она требует подкормок в течение всего сезона комплексным удобрением и регулярного полива. При нехватке воды капуста вырастает мелкой, а из-за плохого усвоения кальция кочаны усыхают при хранении.

На капусту в течение сезона покушаются слизни и гусеницы. Защитить посадки от слизней помогут отравленные приманки на основе моллюскоцидов. Гусениц можно собирать вручную, а если до уборки урожая остается еще больше 3-х недель, обработать контактно-кишечным инсектицидом группы пиретроидов.

ХАРАКТЕР БОРЩА

Глубину вкуса борщу придают лук и чеснок – аромат становится более насыщенным, а вкус – ярким и выразительным. Для жарки можно использовать любой сорт лука: желтый, красный, белый, – это дело вкуса.

Лук выращивают из семян-чернушки или из севка. Высевают семенами в открытый грунт или сажают севком как можно раньше, в середине-конце апреля, пока в почве есть запасы влаги. Чем больше влаги и питания лук получит в мае-июне, тем крупнее вырастет перо, поэтому и головка получится более увесистой. Регулярные поливы в начале сезона и подкормки комплексным минеральным удобрением, – вот что нужно луку.

В регионах, где зимы бывают снежными и не слишком холодными, сажают озимые сорта лука, он созревает раньше, луковицы можно снимать выборочно в течение всего лета. Озимый лук и чеснок сажают осенью, за месяц до промерзания почвы, с конца сентября до конца октября, в зависимости от региона.

У луковых культур два основных врага: личинки луковой мухи и луковой трещалки, они повреждают зеленое перо, а также внедряются в донце луковицы. Защитить посадки от вредителей помогут системные инсектициды на основе имидаклоприда. Обработку проводят при появлении личинок, а еще лучше – профилактически, заранее.

Лук-севок опрыскивают раствором инсектицида перед посадкой. При обработке посадочного материала срок защитного действия втрое дольше, 60 дней против стандартных 20-ти.



ФИНАЛЬНЫЙ ШТРИХ

Зелень завершает вкус борща, добавляя ему свежесть и аромат. Зеленные культуры высевают ранней весной, как только почва немного прогреется. Чтобы зелень всегда была под рукой, посевы повторяют с интервалом в несколько недель – так на столе постоянно появляется свежий урожай.

Такие растения быстро растут, но требуют внимания: им необходимы регулярные поливы, особенно в теплую погоду. На бедных почвах зелень дополнительно подкармливают, чтобы она формировала сочную и ароматную массу.

Редакция журнала благодарит
ТМ «Ваше хозяйство» за подготовку материала.



средств от бытовых насекомых: что должно быть в ассортименте магазина

Категория средств от насекомых — одна из самых стабильных и сезонно усиливающихся в рознице. Весна и лето традиционно дают пик спроса, но и в холодный период сохраняется устойчивый интерес к средствам от тараканов, клопов и моли.

1. Концентраты эмульсий – база для профессионального сегмента

Средства с широким спектром действия, которые востребованы как у частных покупателей, так и у профессиональных дезслужб.

Где применяются:

- Обработка участков от клещей;
- Жилые и производственные помещения;
- Гостиницы, общепит, детские учреждения.

Почему важно держать в ассортименте:

- Закрывают сразу несколько задач (клещи + бытовые насекомые);
- Высокая эффективность при низком расходе;
- Длительный срок хранения (до 5 лет).

2. Водорастворимые порошки – быстрый эффект и удобство

Формат, который ценят за простоту применения и высокую эффективность.

Применение:

- Орошение помещений;
- Обработка от тараканов, клопов, мух, комаров.

Преимущества:

- Быстрый результат;
- Остаточное действие до 4–6 недель;
- Отсутствие резкого запаха.

Подходит для покупателей, которым нужен «быстрый результат без сложных схем».



1. Концентраты эмульсий

3. Дусты

4. Аэрозоль

8. Гранулы от мух

2. Водорастворимые порошки

5. Инсектицидный гель

7. Клеевые ловушки

6. Инсектицидный мелок

Ключевая задача розничного магазина – собрать ассортимент средств, который:

- ✓ Закрывает разные сценарии применения;
- ✓ Подходит как для бытового, так и для профессионального использования;
- ✓ Обеспечивает хорошую оборачиваемость.

3. Дусты – универсальное решение для сложных зон

Удобная упаковка для опыливания и экономичность при использовании.



Где используются:

- Дачные туалеты;
- Мусоросборники;
- Подвалы и технические помещения.

Почему хорошо продаются:

- Широкий спектр действия;
- Отсутствие резкого запаха;
- Удобная форма нанесения.

4. Аэрозоли – решение для быстрого локального применения

Формат, который покупают «здесь и сейчас».

Где используются:

- За мебелью;
- В шкафах;
- В труднодоступных местах.

Преимущества:

- Готов к применению;
- Не оставляет следов;
- Работает против летающих и ползающих насекомых.

Важно: хорошо работает как импульсная покупка.



5. Инсектицидные гели – лидер продаж в борьбе с тараканами

Один из самых оборачиваемых товаров в категории.



Как работают: насекомые поедают приманку и переносят её в гнездо – происходит заражение всей колонии.

Почему их выбирают:

- Высокая эффективность;
- Безопасность для применения в помещениях;
- Удобство нанесения (в труднодоступные места).

Дополнительный драйвер продаж – вкусовые приманки (классические и «шоколадные»).

6. Инсектицидный мелок – проверенный товар с постоянным спросом

Категория с высокой узнаваемостью у покупателей.

Применение:

- Защитные линии по периметру (плитусы, двери, окна).

Преимущества:

- Простота использования;
- длительное действие (до 2 месяцев);
- стабильный спрос независимо от сезона.



7. Клеевые ловушки – безопасный контроль и профилактика

Обязательный элемент ассортимента!

Где используются:

- Кухни и помещения;
- Склады;
- Магазины;
- Пищевые производства.

Преимущества:

- Без токсинов;
- Безопасны рядом с продуктами;
- Подходят для контроля численности.



8. Гранулы от мух – универсальный, всесезонный продукт

Актуальны не только в летний период – от мух, но и круглый год – от цветочных и фруктовых мошек, домашних муравьев.

Как применяются:

- В сухом виде или как паста;
- На местах посадки насекомых.

Преимущества:

- Быстрое действие (от 10 минут);
- Блительный эффект (до 2 месяцев).



Редакция журнала благодарит ТМ «Садовая аптека» и «Машенька» за подготовку материала.



ПОДСТРИЧЬ, ОБРЕЗАТЬ, ЗАЩИТИТЬ:

уход за участком без проблем

Чтобы участок выглядел аккуратно и приносил удовольствие, а не забирал всё свободное время, важно организовать уход системно — подобрать подходящие инструменты и выстроить понятную последовательность работ.

Два инструмента – один аккуратный газон

Летом приходится стричь газон не реже одного раза в неделю. Многие дачники берут что-то одно: триммер или газонокосилку. Между тем эти инструменты не заменяют, а дополняют друг друга. Триммер справляется с травой в труднодоступных местах: у забора и ворот, под кустами и плодовыми деревьями, вдоль дорожек и фундамента. Он незаменим там, где газонокосилка просто не пройдет, например, на участке с высокой и запущенной травой. Если территорию не косили несколько недель, начинать лучше именно с триммера, а шлифовать газонокосилкой.

Газонокосилкой приводят в порядок и регулярно стригут основную площадь газона. Получается ровный, аккуратный срез по всей поверхности. На открытых участках газонокосилка работает значительно быстрее триммера. Современные агрегаты оснащены множеством режимов: боковой выброс травы, сбор травы в специальный травосборник и выброс травы под деку. Отдельного внимания заслуживает функция мульчирования: срезанная трава мелко измельчается и равномерно распределяется по поверхности газона. Это избавляет от необходимости вывозить

Какие бывают триммеры?

Электрические, или сетевые, триммеры питаются от розетки 230 В. Это легкие и маневренные модели, которые почти не требуют обслуживания. **Аккумуляторный триммер** отличается от электрического отсутствием провода, отсюда главный плюс – автономность. С ним можно работать вдали от дома и розетки, также он работает тише, чем остальные собратья и не загрязняет воздух.

Минус: ограниченное время работы, которое напрямую зависит от аккумулятора. **Бензиновые триммеры** – самые мощные. Они справятся с густыми зарослями и жесткой травой, а если вместо лески установить нож – могут срезать даже небольшие кустарники.





траву и служит естественным удобрением. Многие современные модели газонокосилок самоходные, не нужно прикладывать усилия и толкать их.

Мощность для точных задач

Аккумуляторная пила – лёгкий и удобный инструмент для повседневных задач. На участке она отлично подходит для обрезки веток, распила небольших деревьев и заготовки дров для мангала или камина. Работает тихо, без выхлопов и не утомляет при длительной работе – особенно на высоте или в труднодоступных местах.

Если предстоит большой объём работ, стоит выбрать бензиновую пилу. Она мощнее, не зависит от заряда и рассчитана на длительную нагрузку: справляется с толстыми стволами, крупными деревьями и заготовкой дров в больших объёмах. Хороший вариант для просторных участков и серьёзных задач.

Без надоедливой живности

В теплое время года на участке активизируются комары, мошки, муравьи, кроты, грызуны. Современные средства позволяют справиться с ними без химии и ядов, безопасно для людей и домашних животных. **От насекомых** эффективны электрические мухобойки-ракетки, антимоскитные лампы с ультрафиоле-

Важный момент: летом в жаркую погоду не стоит срезать газон ниже 6–7 сантиметров. Слишком короткая трава хуже удерживает влагу, быстро выгорает и теряет вид. Оптимальная высота стрижки сохраняет газон зеленым даже в засуху.



том и фумигаторы – в том числе компактные USB-варианты, которые подключаются к пауэрбанку прямо на природе.

От **кротов и грызунов** спасут ультразвуковые отпугиватели с колышком. Прибор устанавливается в грунт и работает самостоятельно. Модели на солнечных панелях подходят для сада, а модели, работающие от сети – для дома. Для точечной борьбы подойдут ловушки-приманки для насекомых и живоловки для грызунов: гуманный способ убрать непрошенных соседей без вреда для них.

*Редакция журнала благодарит
ТМ KRANZ за подготовку материала.*

Рассказ «История одного торгового предприятия» Чехов написал в 1883 году, в ранний период творчества. В это время Антон Павлович активно публиковался в юмористических журналах «Осколки» и «Будильник». Произведение появилось в контексте его наблюдений за повседневной жизнью и предпринимательской средой конца XIX века. Прошло 143 года, а рассказ читается удивительно современно...



Антон Чехов

История одного торгового предприятия

Андрей Андреевич Сидоров получил в наследство от своей мамы четыре тысячи рублей и решил открыть на эти деньги книжный магазин. А такой магазин был крайне необходим. Город коснел в невежестве и в предрассудках; старики только ходили в баню, чиновники играли в карты и трескали водку, дамы сплетничали, молодежь жила без идеалов, девицы день-деньской мечтали о замужестве и ели гречневую крупу, мужья били своих жен, и по улицам бродили свиньи.

«Идей, побольше идей! — думал Андрей Андреевич. — Идей!»

Нанявши помещение под магазин, он съездил в Москву и привез оттуда много старых и новейших авторов и много учебников, и расставил все это добро по полкам. В первые три недели покупатели совсем не приходили. Андрей Андреевич сидел за прилавком, читал Михайловского и старался честно мыслить. Когда же ему невзначай приходило в голову, например, что недурно бы теперь покушать лебедя с кашей, то он тотчас же ловил себя на этих мыслях: «Ах, как пошло!»

Каждый день утром в магазин опрометью вбегала озябшая девка в платке и в кожаных калошах на босую ногу и говорила:

— Дай на две копейки уксусу!

И Андрей Андреевич с презрением отвечал ей:

— Дверью ошиблись, сударыня!

Когда к нему заходил кто-нибудь из приятелей, то он, сделав значительное и таинственное лицо, доставал с самой дальней полки третий том Писарева, сдувал с него пыль и с таким выражением, как будто у него в магазине есть еще кое-что, да он боится показать, говорил:

— Да, батенька... Это штучка, я вам доложу, не того... Да... Тут, батенька, одним словом, я должен заметить, такое, понимаете ли, что прочтешь да только руками разведешь... Да.— Смотри, брат, как бы тебе не влетело!

Через три недели пришел первый покупатель. Это был толстый, седой господин с бакенами, в фуражке с красным околышем, по всем видимостям, помещик. Он потребовал вторую часть «Родного слова».

— А грифелей у вас нет? — спросил он.

— Не держу.

— Напрасно... Жаль. Не хочется из-за пустяка ехать на базар... «В самом деле, напрасно я не держу грифелей, — думал Андрей Андреевич по уходе покупателя. — Здесь, в провинции, нельзя узко специализироваться, а надо продавать всё, что относится к просвещению и так или иначе способствует ему».

Он написал в Москву, и не прошло месяца, как на окне его магазина были уже выставлены перья, карандаши, ручки, ученические тетрадки, аспидные доски и другие школьные принадлежности. К нему стали изредка заходить мальчики и девочки, и был даже один такой день, когда он выручил рубль сорок копеек.

Однажды опрометью влетела к нему девка в кожаных калошах; он уже раскрыл рот, чтобы сказать ей с презрением, что она ошиблась дверью, но она крикнула:

— Дай на копейку бумаги и марку за семь копеек!



После этого Андрей Андреевич стал держать почтовые и гербовые марки и, кстати, уж вексельную бумагу. Месяцев через восемь (считая со дня открытия магазина) к нему зашла одна дама, чтобы купить перьев.

— А нет ли у вас гимназических ранцев? — спросила она.

— Увы, сударыня, не держу!

— Ах, какая жалость! В таком случае покажите мне, какие у вас есть куклы, но только подешевле.

— Сударыня, и кукол нет! — сказал печально Андрей Андреевич. Он, недолго думая, написал в Москву, и скоро в его магазине появились ранцы, куклы, барабаны, сабли, гармоники, мячи и всякие игрушки.

— Это все пустяки! — говорил он своим приятелям. — А вот погодите, я заведу учебные пособия и рациональные игры! У меня, понимаете ли, воспитательная часть будет зиждиться, что называется, на тончайших выводах науки, одним словом...

Он выписал гимнастические гири, крокет, триктрак, детский бильярд, садовые инструменты для детей и десятка два очень умных, рациональных игр. Потом обыватели, проходя мимо его магазина, к великому своему удовольствию увидели два велосипеда: один большой, другой поменьше.

И торговля пошла на славу.

Особенно хороша была торговля перед Рождеством, когда Андрей Андреевич вывесил на окне объявление, что у него продаются украшения для елки.

— Я им еще гигиены подпущу, понимаете ли, — говорил он своим приятелям, потирая руки. — Дайте мне только в Москву съездить! У меня будут такие фильтры и всякие научные усовершенствования, что вы с ума посойдете, одним словом. Науку, батенька, нельзя игнорировать. Не-ет!

Наторговавши много денег, он поехал в Москву и купил там разных товаров тысяч на пять, за наличные и в кредит. Тут были и фильтры, и превосходные лампы для письменных столов, и гитары, и гигиенические кальсоны для детей, и соски, и портмоне, и зоологические коллекции. Кстати же он купил на пятьсот рублей превосходной посуды и был рад, что купил, так как красивые вещи развивают изящный вкус и смягчают нравы.

Вернувшись из Москвы домой, он занялся расстановкой нового товара по полкам и этажеркам. И как-то так случилось, что, когда он полез, чтобы убрать верхнюю полку, произошло некоторое сотрясение и десять томов Михайловского один за другим свалились с полки; один том ударил его по голове, остальные же попадали вниз прямо на лампы и разбили два ламповых шара.

— Как, однако, они... толсто пишут! — пробормотал Андрей Андреевич, почесываясь.

Он собрал все книги, связал их крепко веревкой и спрятал под прилавок. Дня через два после этого ему сообщили, что сосед бакалейщик приговорен в арестантские роты за истязание племянника и что лавка поэтому сдастся. Андрей Андреевич очень обрадовался и приказал оставить лавку за собой.

Скоро в стене была уже пробита дверь и обе лавки, соединенные в одну, были битком набиты товаром; так как покупатели, заходившие во вторую половину лавки, по привычке все спрашивали чаю, сахару и керосину, то Андрей Андреевич, недолго думая, завел и бакалейный товар.

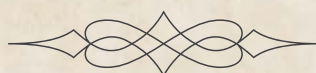
В настоящее время это один из самых видных торговцев у нас в городе. Он торгует посудой, табаком, дегтем, мылом, бубликами, красным, галантерейным и москательным товаром, ружьями, кожами и окороками. Он снял на базаре ренсковый погреб и, говорят, собирается открыть семейные бани с номерами.

Книги же, которые когда-то лежали у него на полках, в том числе и третий том Писарева, давно уже проданы по 1 р. 5 к. за пуд.

На именинах и на свадьбах прежние приятели, которых Андрей Андреевич теперь в насмешку величает «американцами», иногда заводят с ним речь о прогрессе, о литературе и других высших материях.

— Вы читали, Андрей Андреевич, последнюю книжку «Вестника Европы»? — спрашивают его.

— Нет, не читал-с... — отвечает он, щурясь и играя толстой цепочкой. — Это нас не касается. Мы более положительным делом занимаемся.





РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ

620014, г. Екатеринбург (Центральный офис)

ул. Бориса Ельцина, д. 3/2
ДД "Демидов" (25 этаж)
Тел.: +7 (343) 288-78-88
E-mail: demidov@ekt.sbat.ru

141011, г. Москва

г. Мытищи, пос. Дружба,
ул. 4-я Парковая, д. 24, эт. 1
Тел.: +7(495) 004-03-64
E-mail: moscow@moscow.sbat.ru

194356, г. Санкт-Петербург

пр-т Энгельса, д. 124,
корп. 1, оф. 56-Н
Тел.: +7 (812) 748-12-50
E-mail: energomix@aneva.ru

664002, г. Иркутск

ул. Блюхера, д. 6
Тел.: +7 (3952) 50-36-10
E-mail: opt@irk.sbat.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОФИСЫ

655017, г. Абакан

ул. Пушкина 207А, 2 этаж,
офис 12.
Тел.: +7 (983) 259-62-70
E-mail: makarov_a@abakan.sbat.ru

665824, г. Ангарск

Квартал 215, стр. 34/1, офис 8
Тел.: +7 (902) 515-56-50
E-mail: angarsk@irk.sbat.ru

184209, г. Апатиты

ул. Дзержинского, д. 37, эт. 3
Тел.: +7 (81555) 64-201
+7 (921) 164-2292
Факс: +7 (81555) 64-201
E-mail: apatity@aneva.ru

352900, г. Армавир

ул. Краснофлотская, д. 76, оф. 28
Тел.: +7 (86137) 77-161
+7 (918) 442-40-07
E-mail: armavir@aneva.ru

163045, г. Архангельск

наб. Северной Двины, д. 140, оф. 6
Тел.: +7 (911) 587-67-03
Email: arhangelsk@aneva.ru

414056, г. Астрахань,

ул. Савушкина, 6/6
astrahan@astrahan.sbat.ru
656037, г. Барнаул
пр. Ленина 154 В, корпус 45, офис 6
Тел.: +7 (3852) 56-78-96
E-mail: barnaul@barnaul.sbat.ru

308009, г. Белгород

ул. К. Заслонова, 183, оф. 24
Тел.: +7 (991) 210-45-74

659328, г. Бийск

ул. Шадрина, 64, оф. 7
Тел.: +7 (3852) 25-0475
+7 (905) 084-54-75
E-mail: biysk@biysk.sbat.ru

665712, г. Братск

жилой район Падун,
ул. Гидростроителей, д.53 оф. 202
Тел.: +7 (924) 624-12-88
+7 (924) 824-20-00
E-mail: bratsk@energia2000.ru

241047, г. Брянск

ул. 2я Мичурина, д. 2А, оф. 103
Тел.: +7 (4832) 26-4358
+7 (906) 698-08-68
E-mail: briansk@briansk.sbat.ru

182100, г. Великие Луки

ул. Дружбы 16А
Тел.: +7 (911) 384-03-53
Тел.: +7 (905) 238-72-91
Email: v-luki@v-luki.sbat.ru

173000, г. Великий Новгород

ул. Большая Санкт-Петербургская, 45
Тел.: +7 (8162) 63-43-66
E-mail: novgorod@aneva.ru

600026, г. Владимир

ул. Гастелло, д. 8А, Выставочно-
складской центр «Терминал»
Тел.: +7 (4922) 44-3507
+7 (961) 257-00-07
Email: vladimir@vladimir.sbat.ru

400074, г. Волгоград

ул. Козловская, д. 34, оф. 302,305
Тел.: +7 (988) 048-80-20
Email: volgograd@volgograd.sbat.ru

164024, г. Вологда

ул. Северная, д. 27
Телефон +7 (8172) 27-44-08
E-mail: vologda@aneva.ru

394028, г. Воронеж

ул. Волгоградская, д.30, оф.412
Тел.: +7 (920) 213-15-28
E-mail: voronezh@voronezh.sbat.ru

427626, г. Глазов

ул. Глинки д. 2А
Тел.: +7 (912) 456-71-35
E-mail: glazov@glazov.sbat.ru

620100, г. Екатеринбург

ул. Буторина, д. 9
Тел.: +7 (343) 222-79-79
Тел.: +7 (495) 419-09-10
E-mail: ekt@ekt.sbat.ru
620100, г. Екатеринбург (Восток)
ул. Буторина, д. 9
Тел.: +7(343) 243-53-86
E-mail: ekt_op@ekt.sbat.ru

620041, г. Екатеринбург (Север)

ул. Вайнера, 46
Тел.: +7 (343) 385-67-20
E-mail: sever@sbat.ru

456219, г. Златоуст

кв. Молодежный, д. 1
Тел.: +7 (3513) 65-56-56
+7 (922) 634-38-68
E-mail: zlatoust@zlatoust.sbat.ru

153000, г. Иваново

ул. Крутицкая, д. 29
Тел.: +7 (4932) 58-53-30
E-mail: ivanovo@ivanovo.sbat.ru

426008, г. Ижевск

ул. Маяковского, д.10, лит М
Тел.: +7 (912) 456-71-35
E-mail: izhevsk@izhevsk.sbat.ru
glazov@glazov.sbat.ru

420025, г. Казань

пер. Дорожный, д. 3А, к.1 оф. 208
Тел.: +7 (843) 273-66-56
E-mail: kazan@kazan.sbat.ru

248025, г. Калуга

ул. Промышленная д.36А, стр. 7
Тел.: +7 (910) 528-01-80
E-mail: kaluga@kaluga.sbat.ru

650056, г. Кемерово

ул. Волгоградская, д. 51А, эт. 3,
оф. 314
Тел.: +7 (905) 916-96-66
Email: kemerovo@kemerovo.sbat.ru

610000, г. Киров

ул. Власовская, д. 2
Тел.: +7 (8332) 71-2-02
E-mail: kirov@aneva.ru

156000, г. Кострома

ул. Коммунаров, д. 40, оф. 5
Тел.: +7 (920) 390-98-54
+7 (921) 254-71-44
E-mail: kostroma@aneva.ru

156000, г. Кострома

ул. Ткачей, д. 2/12
Тел.: +7 (920) 642-38-38
E-mail: bataev@kostroma.sbat.ru

143400, г. Красногорск

ул. Жуковского, д. 19, эт. 2, оф. 18.
Тел.: +7 (499) 702-69-94
E-mail: savchenko_s@moscow.sbat.ru

350087, г. Краснодар

бульвар Интернациональный, 110/3
офис 1
Тел.: +7 (861) 205-64-74,
+7 (929) 837-04-22
E-mail: krasnodar@aneva.ru

660148, г. Красноярск

ул. Маерчака, д. 50, оф. 2-01
Тел.: Тел: +7 (913) 524-16-76
E-mail: krasnoyarsk@krasnoyarsk.sbat.ru

640014, г. Курган

пр. Машиностроителей, д. 38 В
Тел.: +7 (3522) 64-48-14
E-mail: kurgan@kurgan.sbat.ru

305023, г. Курск

ул. Литовская 12Г, офис 308
Тел: +7 (4712) 26-99-33
+7 (906) 577-63-33
E-mail: kursk@kursk.sbat.ru

652500, г. Ленинск-Кузнецкий

ул. Белинского, д. 17 оф. 13
Тел.: +7 (38456) 49-577
E-mail: venskov_d@novokuznetsk.sbat.ru

398902, г. Липецк

ул. Ударников, д. 90/2, стр.3
Тел.: +7 (4742) 49-31-49
E-mail: lipetsk@lipetsk.sbat.ru

455023, г. Магнитогорск

ул. Ленина, д. 54/1
Тел.: +7 (3519) 26-77-08
+7 (3519) 26-73-21
E-mail: magnit@magnit.sbat.ru

183038, г. Мурманск

пр. Героев Североморцев, д. 82/2
Тел.: +7 (8152) 68-55-60
+7 (921) 047-84-33
E-mail: mурmansk@aneva.ru

423800, г. Набережные Челны

Промкомзона,
ул.Машиностроительная, 76, эт. 2
Тел.: +7 (917) 225-91-71
E-mail: n@nchelnysbat.ru

603028, г. Нижний Новгород

Базовый проезд, д.1А, офис 13
Тел.: +7 (950) 624-22-08
E-mail: babkin_v@1-2.su

622034, **г. Нижний Тагил**
ул. Карла Маркса, д. 60
Тел.: +7 (3435) 47-88-44
E-mail: tagil@tagil.sbat.ru

654005, **г. Новокузнецк**
прт. Строителей д.3, эт. 2, оф.207
Тел.: +7 (3843) 20-01-53
E-mail: venskov_d@novokuznetsk.sbat.ru

353960, **г. Новороссийск**
пос. Цемдолина, ул. Ленина,
д. 86, оф. 6
Тел.: +7 (8617) 67-23-21
+ 7 (918) 062-37-08
E-mail: novoross@aneva.ru

630009, **г. Новосибирск**
ул. Автогенная, д. 126, к 2
Тел.: +7 (383) 363-20-15
+7 (383) 292-92-89
E-mail: novosibirsk@novosibirsk.sbat.ru

644010, **г. Омск**
ул. Куйбышева д. 113/1
Тел.: +7 (913) 635-88-35
E-mail: omsk@omsk.sbat.ru

302005, **г. Орел**
Карачевское ш., д. 86, эт. 1,
оф. 131
Тел.: +7 (4862) 44-32-84
+7 (930) 864-02-04
E-mail: oriol@oriol.sbat.ru

460050, **г. Оренбург**
ул. Терешковой, д. 263/2, оф. 407
Тел.: +7 (922) 808-06-01
E-mail: orenburgSB@orenburg.sbat.ru

462403, **г. Орск**
пр. Мира, 14, офис 101а
Тел.: +7 (3537) 40-17-00
E-mail: orsk@orsk.sbat.ru

440034, **г. Пенза**
ул. Калинина, 1086
Тел.: +7(927) 379-57-42
E-mail: penza@penza.sbat.ru

440514, Пензенская область,
Пензенский район, **село Засечное**,
микр. «Город Спутник»,
ул. Фонтанная, д. 9

614016, **г. Пермь**
ул. Чкалова, д. 9Е, эт. 2, оф. 229
Тел.: +7 (342) 256-61-03
+7 (342) 257-65-65
E-mail: perm@perm.sbat.ru

185031, **г. Петрозаводск**
ул.Заводская, д.18, офис 322
Тел.: +7 (8142) 57-13-09
E-mail: petrozavodsk@aneva.ru

180006, **г. Псков**
ул. Труда, д. 17, оф. 3
Тел.: +7 (8112) 53-32-32
+7 (960) 221-29-90
E-mail: pskov@aneva.ru

357502, **г. Пятигорск**
ул. Ермолова 32А
Тел.: +7 (928) 635-77-76
E-mail: pyatigorsk@aneva.ru

344000, **г. Ростов-на-Дону**
ул. Доватора, д. 150, лит. О,
оф. 301
Тел.: +7 (928) 771-85-58
Email: rostov@aneva.ru

658210, **г. Рубцовск**
пр-т Ленина, д.206, оф. 422.
Тел.: +7 (38557) 9-26-25

152907, **г. Рыбинск**
ул. Танкистов, д. 8, оф. 202
Тел.: +7 (921) 254-71-44
E-mail: rybinsk@aneva.ru

390046, **г. Рязань**
Голенчинское ш., д. 14, эт. 1
Тел.: +7 (4912) 24-77-59
E-mail: ryazan@ryazan.sbat.ru

443903, **г. Самара**
ул. Товарная, д. 70Ю, эт. 2, оф. 4
Тел.: +7 (846) 205-79-11
+7 (927) 708-04-91
E-mail: samara@samara.sbat.ru

194356, **г. Санкт-Петербург**
пр. Энгельса, д. 124, корп. 1,
оф. 59Н
Тел.: +7(812)748-12-50
E-mail: energomix@aneva.ru

196608, **г. Санкт-Петербург (Юг)**
г. Пушкин, ул. Промышленная,
д. 11
Тел.: +7 (931) 256-53-23
E-mail: spb@spb.sbat.ru

430007, **г. Саранск**
ул. Евсевьева, д. 34, оф. 206
Тел.: +7 (953) 029-83-75
E-mail: saransk@saransk.sbat.ru

410062, **г. Саратов**
ул. Техническая, 67
Тел.: + 7 (8452) 399-444
Email: saratov@saratov.sbat.ru

295043, **г. Симферополь**
ул. Железнодорожная, д. 7
Тел.: +7 (978) 707-26-58
+7 (978) 781-19-83
E-mail: krim@aneva.ru

214020, **г. Смоленск**
ул. Шевченко, 86, оф. 25
Тел.: +7 (905) 100-01-00
E-mail: smolensk@smolensk.sbat.ru

352800, **г. Сочи**
г. Туапсе, ул.Гагарина,9 (ТЗБ),
офис 3
Тел.: +7 (989) 753-12-23
+7 (952) 816-15-04
E-mail: sochi@aneva.ru

355000, **г. Ставрополь**
1-й Параллельный проезд, д. 7Б,
офис 5
Тел.: +7 (928) 635-77-76
E-mail: stavropol@aneva.ru

453100, **г. Стерлитамак**
ул. Профсоюзная, д. 2, корп. 1
Тел.: +7 (3473) 30-23-20
E-mail: nigmatullin_s@sterlitamak.sbat.ru

628406, **г. Сургут**
Нефтеюганское ш., д. 27/1,
корп. 4, эт. 2, оф. 3
Тел.: +7 (3462) 51-78-51
E-mail: surgut@surgut.sbat.ru

167031, **г. Сыктывкар**
ул. Печорская, д. 11/2
Тел.: +7 (8212) 51-72-14
E-mail: syktyvkar@aneva.ru

392003, **г. Тамбов**
ул. Урожайная 2А
Тел.: +7(920) 234-67-67
E-mail: tambov@tambov.sbat.ru

170001, **г. Тверь**
ул. Большевиков, д. 6, оф. 16
Тел.: +7 (4822) 39-63-18
Email: tver@tver.sbat.ru

634021, **г. Томск**
ул. Шевченко, д. 41А, стр. 3
Тел.: +7 (3822) 90-02-76
E-mail: mokin_s@novosibirsk.sbat.ru

300002, **г. Тула**
Ханинский проезд, д.12
Тел.: +7(920) 745-45-01
E-mail: tula@tula.sbat.ru

625030, **г. Тюмень**
ул. Олега Кошевого, д. 4
Тел.: 88002221863
+7 (3452) 69-68-48
+7 (3452) 69-68-58
E-mail: tumen@tumen.sbat.ru

670045, **г. Улан-Удэ**
прт. Автомобилистов, д. 1А,
эт. 2, оф. 4
Тел.: +7 (3012) 46-89-53
+7 (902) 16-904-00
E-mail: fedoseenko_t@irk.sbat.ru

432027, **г. Ульяновск**
ул. Юности, д.5, оф. 107
Тел.: +7 (906) 142-06-06
E-mail: ulianovsk@ulianovsk.sbat.ru

450106, **г. Уфа**
ул. Караидельская, д. 6, эт. 1
Тел.: +7 (347) 286-16-03
E-mail: ufa@ufa.sbat.ru

428017, **г. Чебоксары**
ул. Николаева д. 14А,
(здание ПРФ ЧР)
Тел.: +7 (8352) 22-10-02
+7 (905) 341-53-56
E-mail: cheboxary@cheboxary.sbat.ru

454018, **г. Челябинск**
прт Победы, д. 215, оф. 1
Тел.: 8 800 5508109
+7 (922) 725-81-09
+7 (351) 750-30-09
+7 (351) 244-08-18
E-mail: chel@chel.sbat.ru

162600, **г. Череповец**
ул. Беляева, д. 16А, оф. 29
Тел.: +7 (8202) 30-18-10
E-mail: che@aneva.ru

672020, **г. Чита**
ул. Лазо, д. 117
Тел.: +7 (914) 469-10-64
Email: chita@irk.sbat.ru

150000, **г. Ярославль**
пр. Октября, д. 89, эт. 2, оф. 208
Тел.: +7 (4852) 72-95-09
+7 (4852) 72-95-32
E-mail: yaroslavl@yaroslavl.sbat.ru



**ПРОДАЕМ
ПРИБЫЛЬ
НЕДОРОГО!**

WWW.1-2.SU

СИНИЙ СВЕТОДИОД НАКАМУРЫ



Сегодня рассказываем вам одну из самых захватывающих историй в развитии светодиодных технологий. Про японского инженера Сюдзи Накамура и его путь к созданию синего светодиода.

В 1980–90-х годах задача создания эффективного синего светодиода считалась почти нерешаемой. Красные и зеленые диоды уже существовали, но без синего невозможно было получить белый свет. Многие крупные компании и исследовательские центры безуспешно пытались решить эту задачу. Основная сложность заключалась в материале – нитриде галлия. Он был крайне «капризным» в производстве: кристаллы получались с дефектами, технологии были нестабильными, а результаты – непредсказуемыми.

Большинство специалистов считали, что вкладываться в это направление бессмысленно. Скепсис был вполне рациональным: слишком высокая стоимость экспериментов при крайне низкой вероятности успеха.

Накамура работал не в крупной корпорации, а в небольшой японской компании Nichia. И это сыграло свою роль. С одной стороны, у него было меньше ресурсов, с другой – больше свободы. Он выбрал путь, который многие считали тупиковым: начал буквально «с нуля» разрабатывать собственную технологию выращивания кристаллов.

Что отличало его подход – Накамура не шёл строго по существующим научным моделям. Вместо этого он много экспериментировал, менял параметры, пробовал нестандартные решения. Например, самостоятельно модифицировал оборудование для эпитаксиального роста кристаллов и разработал метод, который позволил получать более качественные слои нитрида галлия. Это была кропотливая работа с множеством неудачных попыток.

Сюдзи шёл к своему открытию почти 10 лет. В 1993 году Накамура наконец-то представил

миру первый яркий синий светодиод высокой эффективности. Намного позже, в 2014 году, за это открытие он получил Нобелевскую премию по физике.

Его изобретение стало ключевым элементом всей современной индустрии LED-освещения. Без синего светодиода привычные нам светодиодные лампы просто не существовали бы в том виде, в каком мы их используем сегодня.

Главная идея очень проста: белый свет в светодиодной лампе не «создается напрямую». Он формируется на основе синего светодиода. Внутри современной лампы установлен именно синий LED-кристалл, поверх которого нанесён специальный люминофор – вещество, преобразующее часть синего излучения в желтый спектр. В результате смешения синего и желтого света глаз воспринимает его как белый.

Сегодня этот принцип используется практически во всех светодиодных лампах — от бытовых до промышленных. Различия между моделями заключаются уже не в самом факте наличия синего диода, а в том, как именно он реализован. Например, качество люминофора влияет на оттенок света – тёплый или холодный, а также на индекс цветопередачи. Чем лучше состав и нанесение, тем более естественным выглядит освещение.

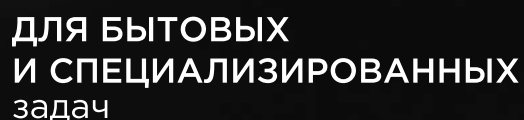
Разработка Накамуры легла в основу развития целого ряда технологий. На базе синих светодиодов создаются лампы с разной цветовой температурой, системы «умного» освещения, где можно менять оттенок света, а также профессиональные решения для медицины, промышленности и сельского хозяйства. Синий светодиод стал фундаментом, на котором построена вся современная система энергоэффективного освещения.

P.S. Сюдзи Накамура получил всего \$180 за открытие синего светодиода. Кстати, это та самая «B» в вашем RGB-экране. Любой экран – телевизор, смартфон, монитор – формирует изображение из трёх базовых цветов: красного, зелёного, синего. Red, Green, Blue. Если одного из них нет – невозможно получить полноценную картинку.

Компания, в которой работал Накамура, удвоила свою прибыль, зарабатывая сегодня миллиарды долларов на изобретении синего светодиода.

Спасибо, Сюдзи!





Ваше Сиятельство

СВЕТОДИОДНАЯ ЛАМПА



ПРОДАЁМ СВЕТ, А НЕ ВАТТЫ!

*Просто
сравни!*



Результат
тестирования
LampTest.ru



Тест от блогера
Алексея
Наумкина



Тест-драйв
заявленной
мощности