



**ф а к т**  
Радуга очерчивает  
видимый сквозь  
циферблат  
скелетонированный  
механизм Elite 670 SK  
с 50-часовым  
запасом хода.

## ВСТАНЬТЕ В КРУГ

Инкрустируя 41-миллиметровый титановый корпус и bezель роскошных часов Zenith Defy Classic High Jewellery Rainbow, ювелиры проделали (уместная тавтология!) титаническую работу. Мы о безупречной подборке драгоценных камней. 48 сапфиров багетной огранки полной радугой расставлены по оттенкам спектра. А слияние всех видимых цветов – белый – демонстрируют 288 бриллиантов.

ТЕКСТ: АЛЛА ШАРАДИНА. ФОТО: АРХИВЫ ПРЕСС-СЛУЖБ

БЕЛГОРОД  
ПР-Т Б. ХМЕЛЬНИЦКОГО, 38  
ТЕЛ.: (4722) 32-33-04  
8-800-100-50-31 (ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ)  
ТЕМА31.RU  
@ARTTEMA123



РЕКЛАМА

# Дмитрий ЛИМОНОВ

Основатель диджитал-агентства «Продвижение» собрал под одним куполом маркетологов, разработчиков, дизайнеров, веб-аналитиков, PPC и SEO-специалистов. *Под его руководством компания стала первым сертифицированным агентством «Яндекса» в Белгороде.*

**Как вы оказались в этой сфере?**

Все началось с увлечения информатикой в конце девяностых годов. У меня не было компьютера, поэтому составлял алгоритмы в тетрадке и бегал к тете в библиотеку посидеть за компьютером. Позже посещал компьютерные классы в университете. Денег на покупку собственного не было. Сверх роскошь по тем временам. Я поступил на экономический факультет, а вечерами ходил на факультативы, где были компьютеры с интернетом. В 2001 году я создал первый сайт. Когда возникла возможность освоить профессию в интернете, сразу ухватился за неё. Работал в разных компаниях, ловил каждую возможность обучения, читал книги о программировании не имея компьютера. Спустя время понял, что хочу идти своим путём. Вести за собой людей. Поначалу ходил сам уже на собственном компьютере. Позвал друга, нанял первого сотрудника. Через пять лет нас более двадцати человек в команде.

**Расскажите о специфике вашего агентства? Чем выделяетесь среди остальных участников рынка?**

Два фактора. О первом. Помните Шурика из «Кавказской пленницы»? Вот мы такие же увлеченные ребята в очках, путь которых — развитие, обучение, технологии. Мы много вкладываем сил и времени на изучение технологий и затем внедряем их на клиентских проектах. О втором. Атмосфера в агентстве. Мы работаем, делаем кейсы, дружим и тусуемся вместе. Проводим образовательные мероприятия по диджитал-маркетингу и в его сферах. Не из-под палки, а потому что мы болеем за лучший результат.

**Для вас это дело жизни или удобная модель бизнеса?**

Диджитал-маркетинг и его инструментарий — это хобби. На увлечениях не экономят. Зарабатывать своим умом, с клиентами и для них — это и есть бизнес-модель. Это то, как мы можем монетизировать свои знания. Но это так же то, чем я живу. Однажды начав не можешь бросить. Я провожу в офисе большую часть времени. И не перестаю думать об агентстве дома или на отдыхе. Если я не в офисе — то обязательно онлайн.

**Опишите свой управленческий стиль.**

Я прошел несколько этапов управления. От директивного стиля к лидерству. Было сложно меняться. Пришел к служению. Лидерство как служение. Это развитие вопросами, а не подавление пинками.

Дмитрий Лимонов заядлый путешественник и спортсмен-любитель. Зачастую он совмещает эти хобби. Отправляется в горы, где занимается альпинизмом. При этом не стесняется признать, что страшно боится высоты. Проезжает большие дистанции на велосипеде. Занимается бегом, в том числе и марафонским. За спиной 3 марафона и множество полумарафонов. Не забывает о благотворительности. В прошлом году организовал краудфандинг, собрав средства на помощь приюту для животных.

**Объясните понятным языком, с чем именно вы помогаете своим клиентам?**

Мы развиваем бизнесы клиентов с помощью интернета и использованием диджитал-инструментов. Наши главные компетенции — это поисковый маркетинг (продвижение сайтов), контекстная и медийная реклама, веб-аналитика. Мы делаем так, чтобы покупатели и продавцы проще и быстрее находили друг друга в интернете.

**Кто ваша целевая аудитория?**

В основном это малый бизнес.

**Есть ли табуированные сферы?**

Табуированные сферы есть. Разумеется, все что запрещено законом, нарушает чьи-то права или ведет к обману. Например, рынок подделок, сомнительные конторы и прочие серые темы. На сером продвижении хорошо учиться, там можно подтверждать много гипотез. И переносить их уже в белое продвижение.

**Что означает статус сертифицированного партнера? Что нужно для этого осуществить?**

Это значит завоевать доверие, подтвердив высокий уровень квалификации. Для этого нужно выполнить кучу условий технического характера, продемонстрировать большой финансовый показатель и доказать свою экспертность через экзамены и тестирования.

Соблюдать это все в течение года. Тесты для технических специалистов строже, чем ЕГЭ. Сдаешь со включенной веб-камерой, микрофоном и записью экрана.

**Это конкурентное явление в рамках Белгорода?**

В Белгороде нет других сертифицированных агентств. Мы первые и пока что единственные. Возможно, другие просто не заморачиваются. А мы, как я уже сказал, адепты непрерывного улучшения и развития. Сертификация — лишь показатель этого.

**Как не потеряться в такой динамически развивающейся отрасли?**

Не нужно стараться кем-то быть, когда ты одержим трендами и технологиями. Достаточно быть собой и делать то, что нравится. Следить за трендами не ради слепого копирования, а ради того, чтобы превосходить их или ломать. Быть лучше себя вчерашнего, а не лучше кого-то другого.

**У вас запоминающийся и яркий образ. Это художественная импровизация или продуманный имидж?**

Я следую принципу из предыдущего ответа — быть собой и делать, то, что нравится. Вчера мне понравилось покрасить волосы в лимонный. Сегодня — надеть эти кроссовки и прийти на встречу. Завтра может быть что угодно: фиолетовые волосы или, наоборот, строгий пиджак. Имидж — это важно, но это не цель. Я не пытаюсь с его помощью казаться кем-то другим. Мне важно быть собой и не сливаться с массой. ©

## ЛИДЕРСТВО – ЭТО РАЗВИТИЕ ВОПРОСОВ, А НЕ ПОДАВЛЕНИЕ ПИНКАМИ

а еще важно знать, что



# Евгений ЗАБОЛОТНЫЙ

Модель, хореограф-постановщик, танцор фрик-шоу, выпускник и актер двенадцатой актерской мастерской Сергея Малихова сыграл в премьерном спектакле «Лавина», который перевел на язык жестов.

**Художественный руководитель молодежного театра «ЗД» Сергей Малихов в одном интервью сказал, что будущий актер должен обладать одним самым главным качеством - желанием. Когда у вас появилось желание заниматься актерским мастерством?**

Я чисто случайно пришел на спектакль «Яма» молодежного театра «ЗД». Сидя на последнем ряду, увидел другую – пульсирующую сцену. Алина Балакина, Екатерина Зайцева, Игорь Кулька были как оголенные нервы. Помню, что зареванный после спектакля сказал себе, что буду работать с этим коллективом. У всех актеров театра пластической драмы есть желание – в большей или меньшей степени они все одержимы. Через желание у актера растут крылья, которые помогают ему во всем этом разобраться. В театре я понял еще одну вещь: режиссер – это художник, а актер – это его инструмент. Если инструмент универсальный,

а этого можно достичь только через огромное желание, то в работе получается такая вот магия.

**Кем себя сейчас больше ощущаете: актером, танцором, тренером, моделью?**

В совокупности я интеллектуальный танцовщик. У меня есть мечта, цель. Хочу стать востребованным артистом в разных сферах. Стейдж менеджером

(помощник режиссера), дизайнером шоу в спектакле играть, танцевать. Сейчас ставлю коммерческие шоу, в которых и сам танцую. У меня есть очень много схожих вещей с биографией Пины Бауш. Ее спросили однажды, как она из дерева танца мастерски сделала ветвь. На что она ответила: «Я просто хотела где-то танцевать. Я создала для себя балет и в нем танцевала».

**Помогает танцевальный опыт в работе актера пластической драмы?**

Очень помогает. Нет зажимов, с которыми борется большая часть труппы. Через движения мы транслируем людям определенные вещи, где задача – чтобы поняли все. Например, руки передают эпоху.

**Танцами занимается с детства?**

Самые первые шаги сделаны в школе, в кружке, где я научился музыкальному счету и ритмике.

**Как реагировали родные на увлечения пластической драмой?**

Вся семья была руками и ногами «за». Мама с недавнего времени приходит на все мои выступления в клубы, а теперь и в театр. Она будет на всех трех премьерях «Лавины».

**Поменял вас театр?**

Театр разбил и расширил мои возможности. Я научился и продолжаю учиться давать профессиональное определение тому, что делаю. Так же как мои коллеги, учусь у нашего мастера транслировать ощущения и содержание.

**Спектакли дают каждому человеку пищу для размышления. На какие размышления наталкивает новая постановка?**

Не молчи.

**Расскажите, о чем «Лавина».**

Спектакль по пьесе турецкого драматурга Тунджера Джюдженоглу. Действия происходят в маленькой деревне, которая живет под страхом схода снежной лавины. Жители деревни прибывают в полной тишине круглый год за исключением трех летних месяцев, когда уровень снега уменьшается и можно говорить громко. Девять месяцев они сдерживают свои эмоции.

Разговаривают на языке жестов, ходят на носках, спят в специальных вакуумных повязках. Осталось три дня до того момента, когда лавины не нужно будет опасаться. Главные герои спектакля – это семья. Мать, два сына и беременная главная героиня, у которой в эти важные три дня начинаются преждевременные роды. Я играю в трех составах три роли. Две главные: младшего и старшего брата. И народную власть – председателя комитета по управлению народом.

**«ЗД» расшифровывается как «Думай, действуй, добивайся». Можно ли сказать, что эти слова помогают вам добиваться успеха?**

Я не могу сказать, что я добиваюсь успеха. Скорее, чаще всего, добиваюсь поражения. (Смеется).

**Почему?**

Потому что есть вещи, которые элементарно не отретированы, по незнанию не зафиксированы. А это тоже актерская школа. Зафиксировать эту планку, на следующем прогоне до нее дойти, на следующем – дойти и повисить. Но, безусловно, «Думай, действуй, добивайся» – это комбинация, которая помогает не только актерам, но и всем людям. Страх лишает нас способности думать. Не думая, мы не действуем. Нет конкретной цели, нет приоритетной задачи. И, естественно, мы пугаемся этого, при первом поражении и бросаем. «Думай, действуй, добивайся» – гениальная фраза. ©

ПОСЛЕ ТЕАТРА  
Я ПОНЯЛ, ЧТО  
НЕ УМЕЮ  
ТАНЦЕВАТЬ

а еще  
важно  
знать,  
что

Евгений Заболотный родом из Республики Молдова. Закончил девять классов. Первые деньги заработал в 16 лет танцуя в клубе. Евгений работал моделью за границей, был в Лондоне, Китае, Японии, Франции. Переехал с семьей пять лет назад в Курск из Москвы. Автор клубных перформансов для креативных вечеринок в ночном клубе «Часы», шоу-проекта «Art Rave». В прошлом году запустил серию креативных иммерсивных вечеринок «ТАБУ». Главным движением жизни считает манерную пластину.

