

trace.



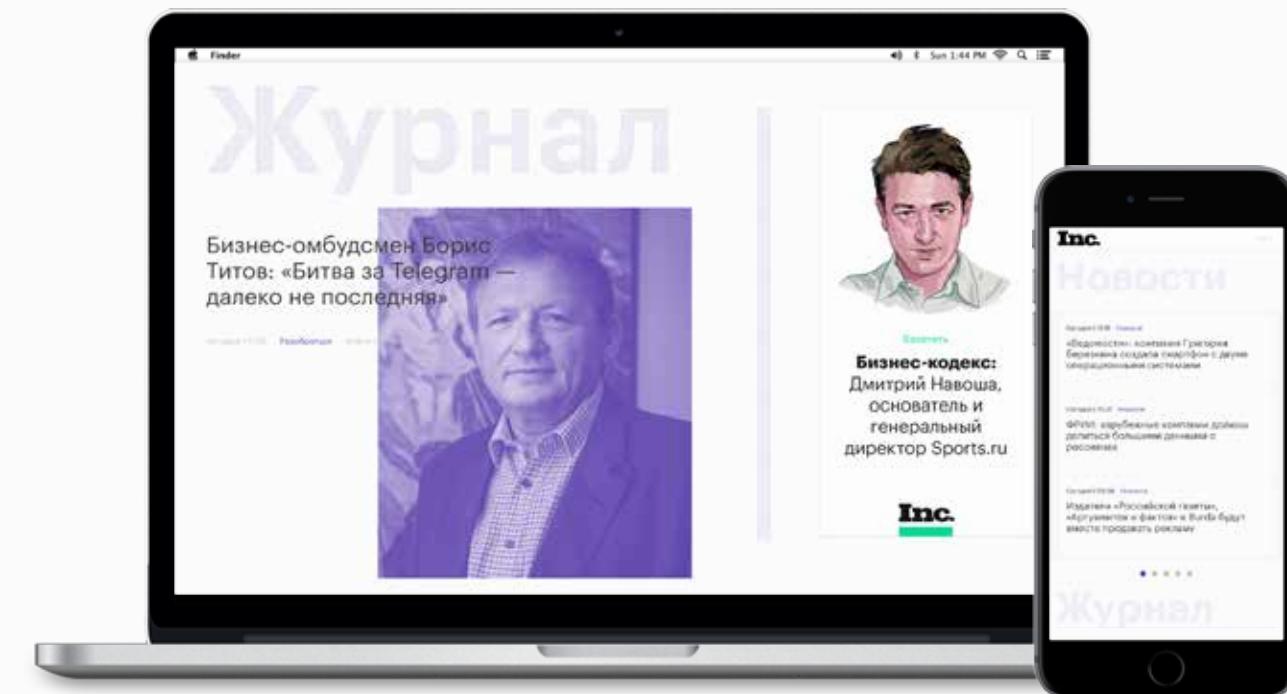
# Легендарный журнал о предпринимательстве

Мы рассказываем о малом и среднем бизнесе, передовых технологиях и людях, которые за всем этим стоят.

В США



В России



с 1979

с 2016

# Цифры, которые громче слов

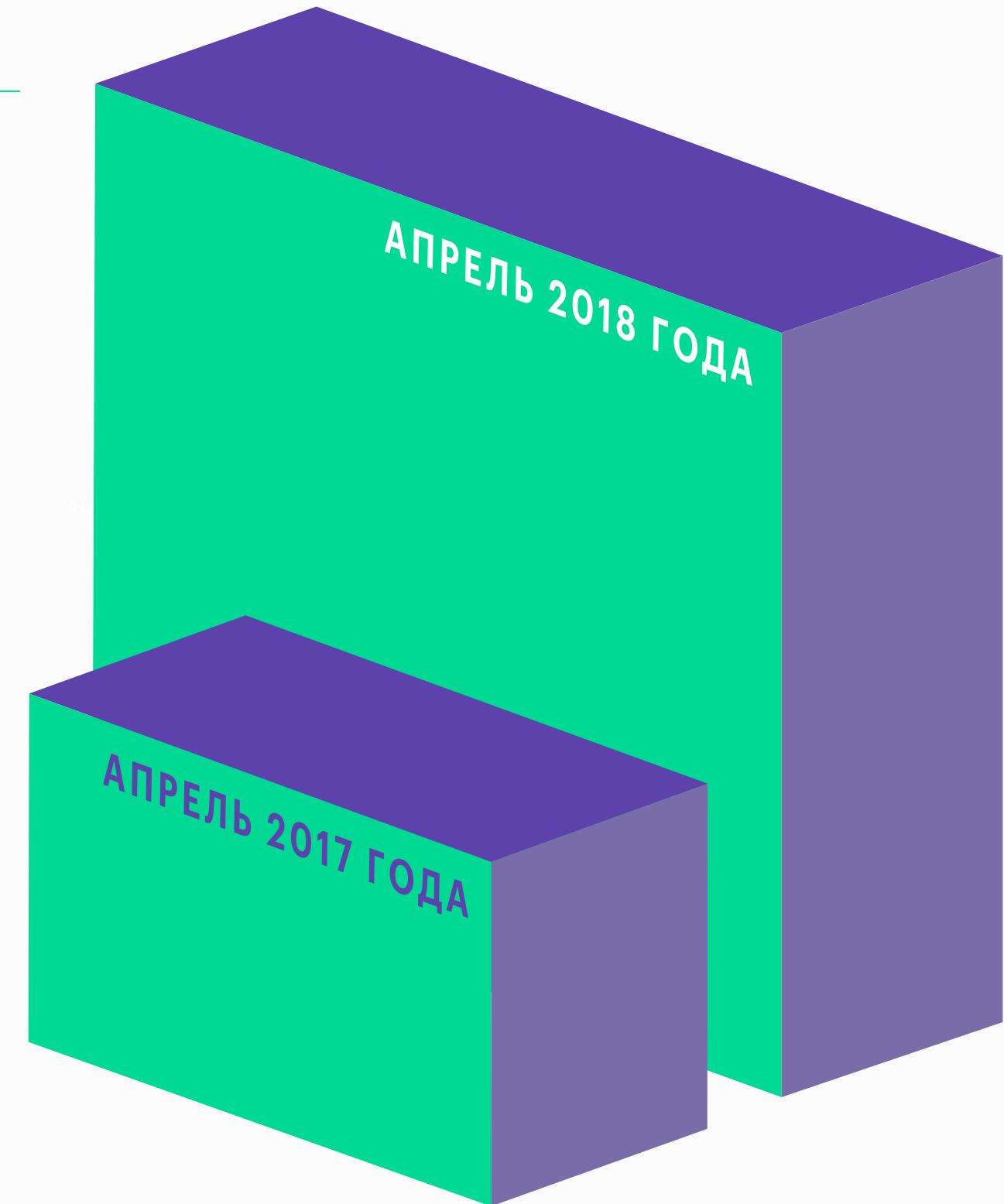
Аудитория сайта [incrussia.ru](http://incrussia.ru)

---

**1 440 671** пользователь

---

**346 324** пользователя



# Нас читают



БИЗНЕСМЕНЫ



ИНВЕСТОРЫ



ЛИДЕРЫ МНЕНИЙ



СТАРТАПЕРЫ



ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ



DECISION MAKERS

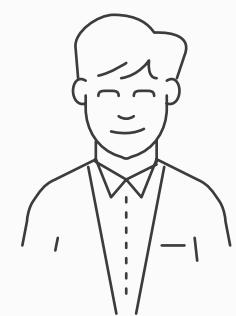
# Нас читают

СТАТИСТИКА

Пол\*

**34,4%**

Женщины

**65,6%**

Мужчины

СТАТИСТИКА

Возраст\*

18-24

**6,06%**

25-34

**25,62%**

35-44

**26,28%**

45-54

**20,24%**

55-64

**15,17%**

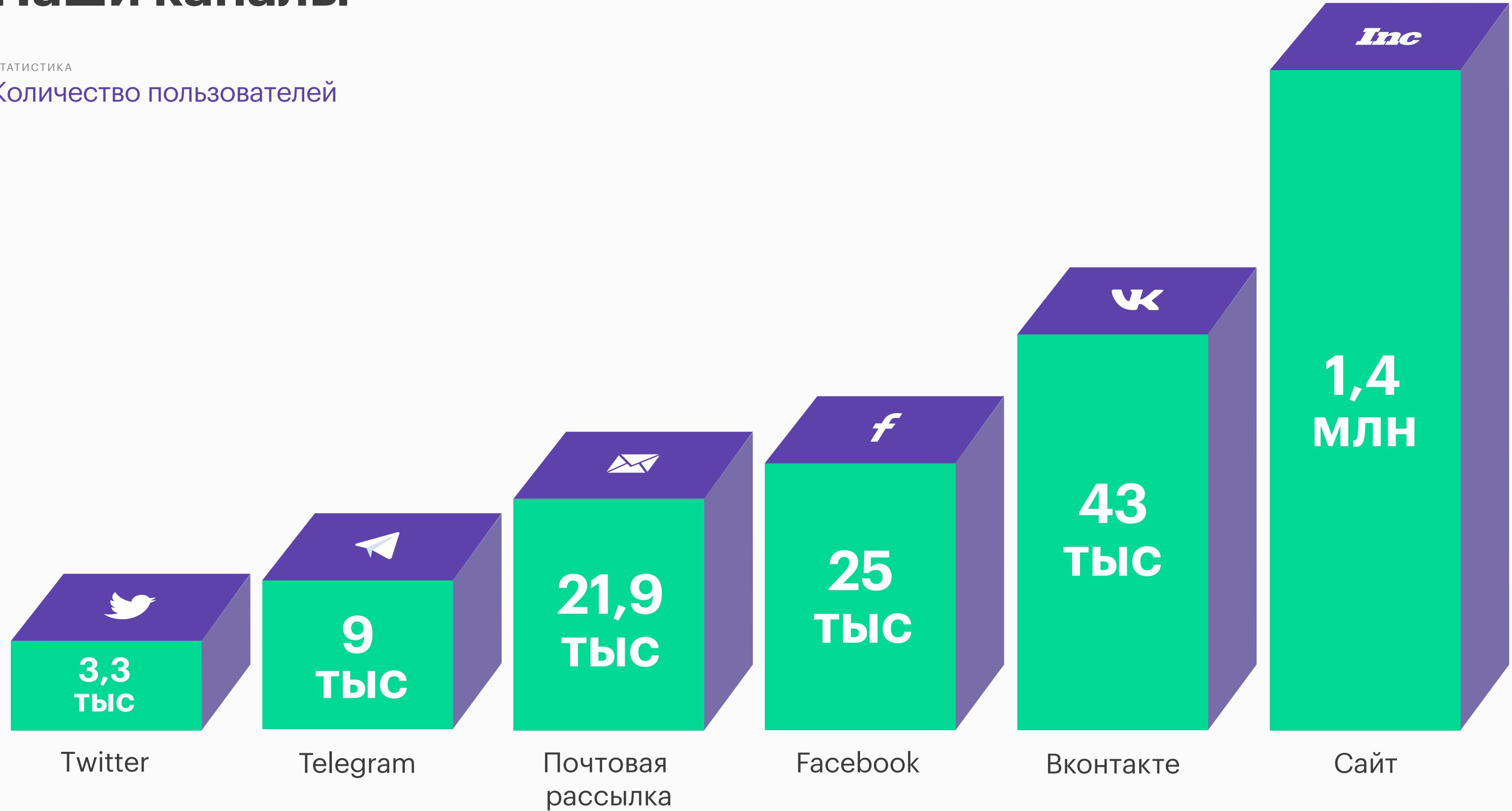
65+

**6,63%**

# Наши каналы

СТАТИСТИКА

Количество пользователей



из чего  
состоит Inc.

# Рубрики

## НОВОСТИ

Держим в курсе  
происходящего  
в бизнесе  
и технологиях

## ПРИДУМАТЬ

Рассказываем  
о новых идеях  
и людях, которые  
их придумывают

## РАЗОБРАТЬСЯ

Помогаем разобраться  
в происходящем вокруг  
и говорим, как этим  
воспользоваться

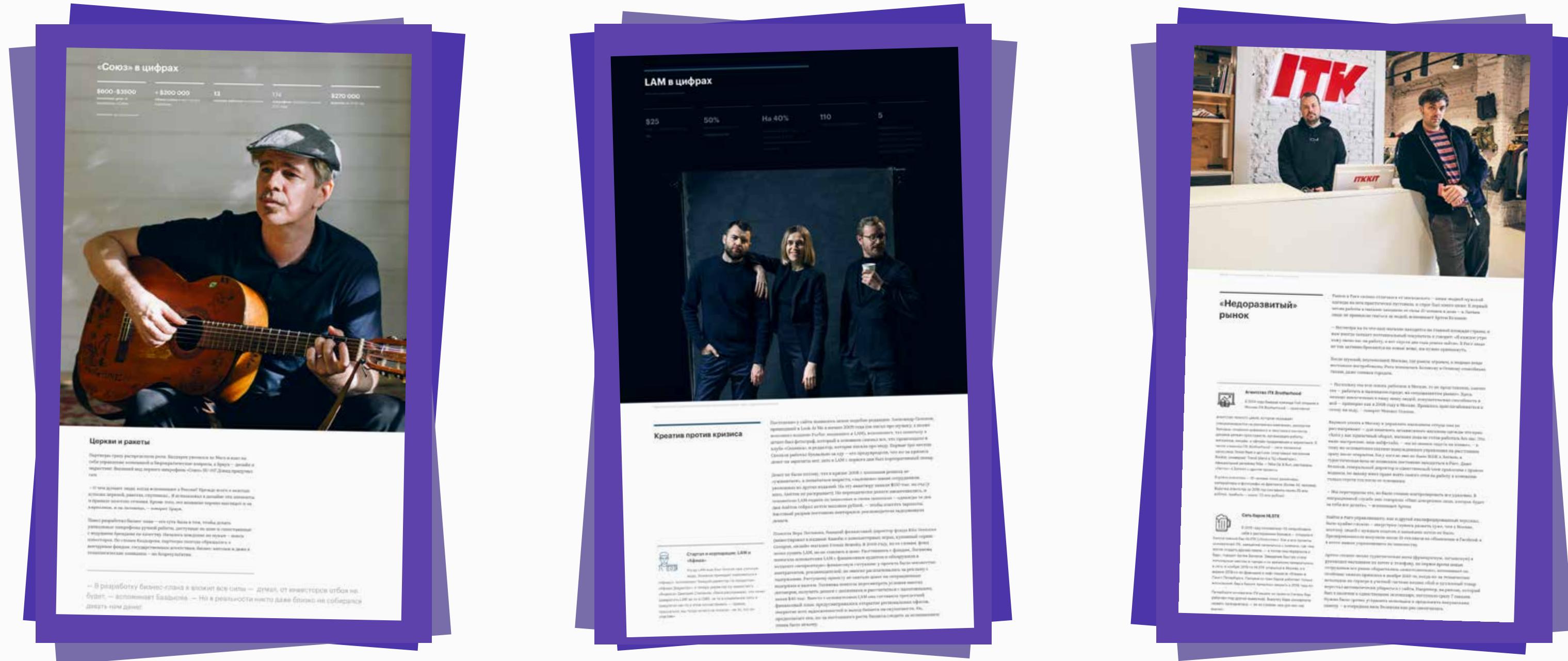
## ВЗЛЕТЕТЬ

Рассказываем  
истории тех, кто  
добился успеха и как  
стать одним из них

Материалы,  
за которые  
нас любят

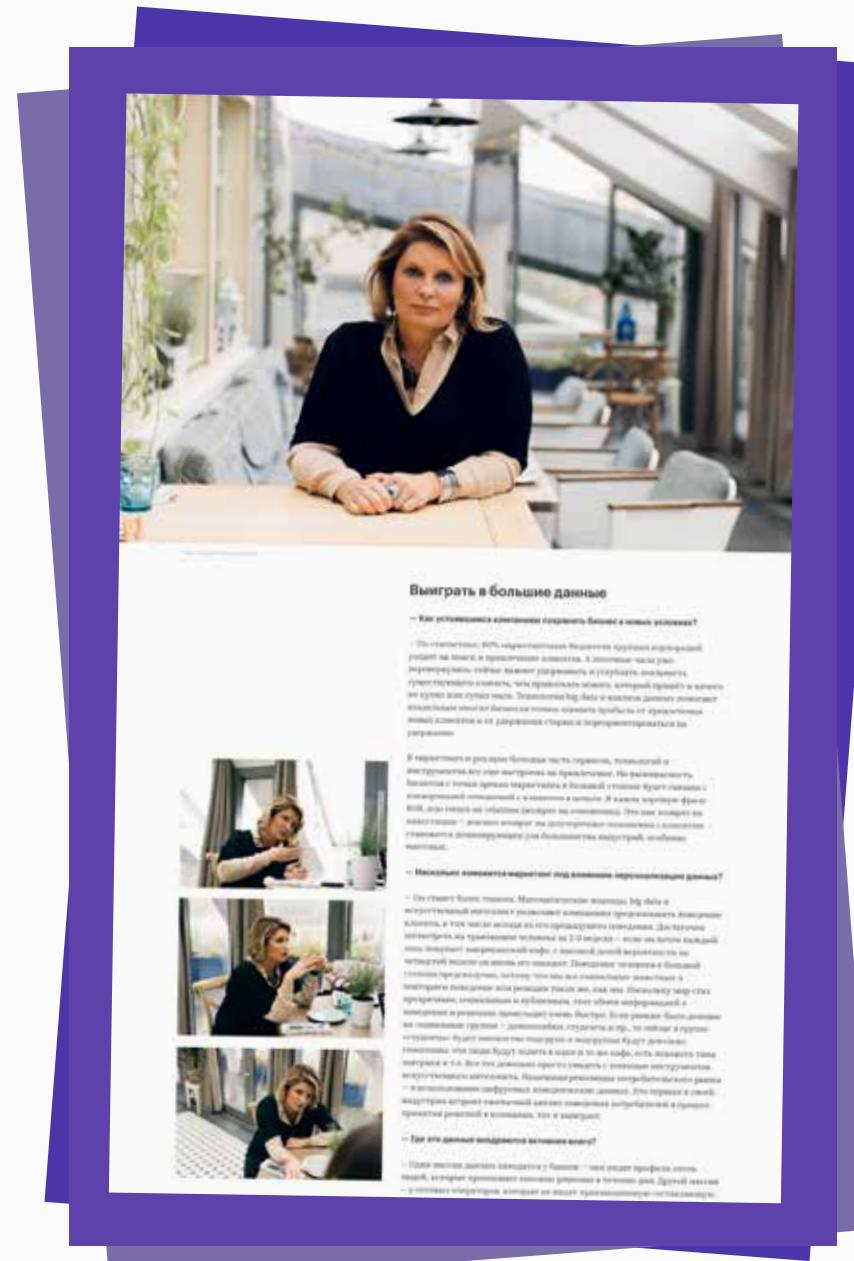
# Истории

# Мы умеем рассказывать о бизнесе интересно.



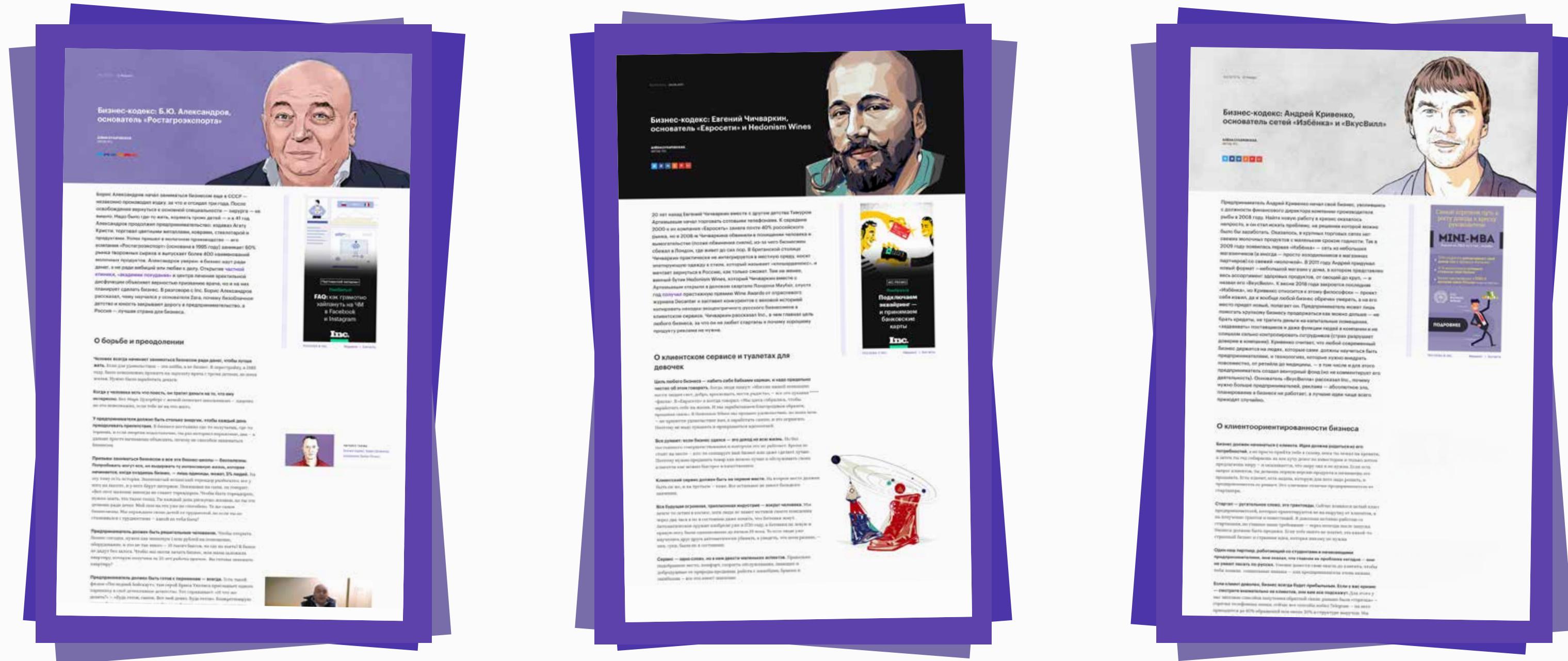
# Интервью

**Мы умеем задавать правильные вопросы и добиваться искренних ответов.**



# Бизнес-кодексы

# Самые интересные бизнесмены. От первого лица.

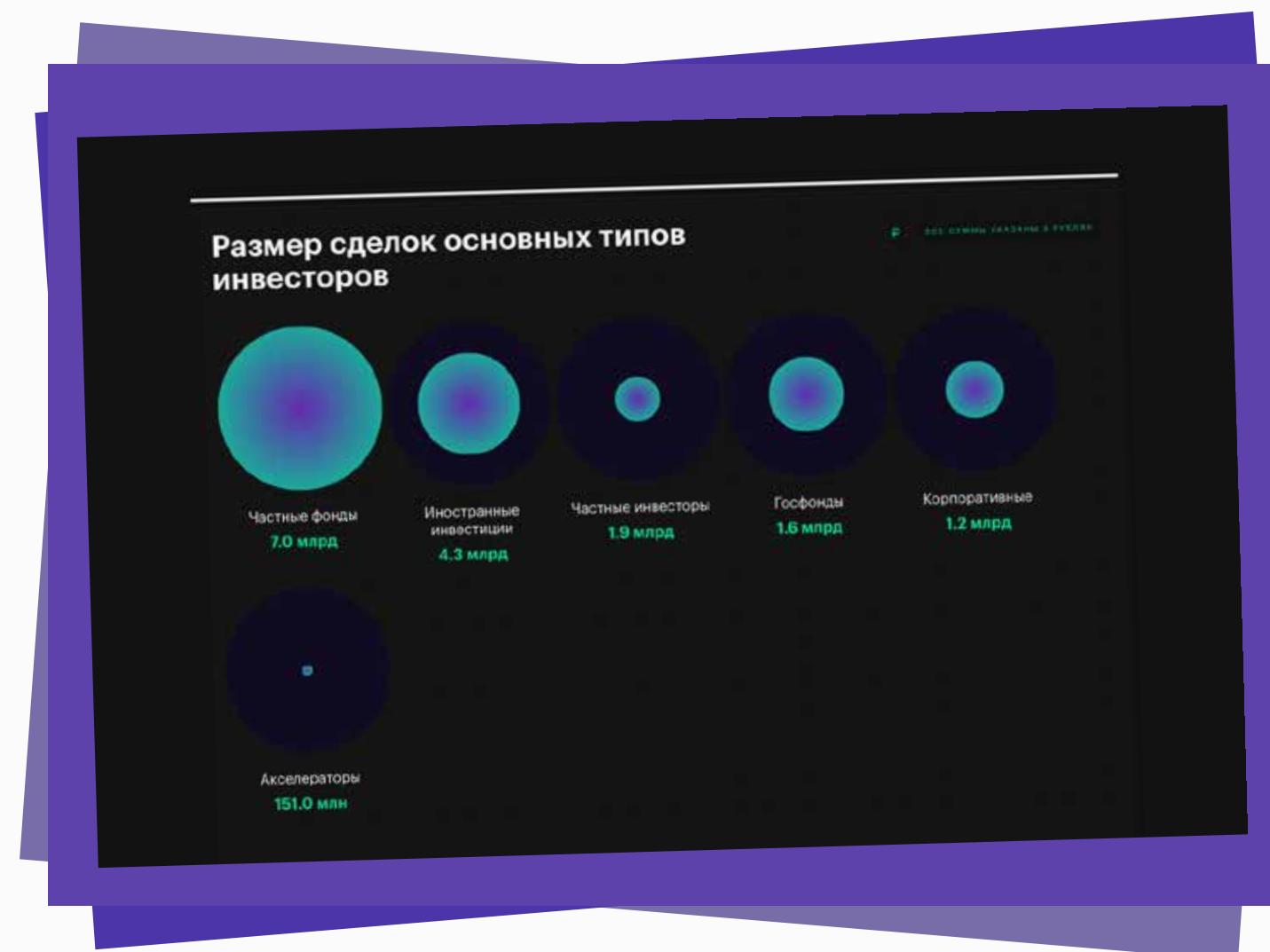


# Исследования

**Самые интересные компании. Во всех деталях.**

# Инфографика

Цифры, рассказывающие историю — понятно и красиво.



Категория: Частные инвесторы

Количество сделок: 68

Общая сумма сделок: 1.9 млрд

Инвестор	Сумма инвестиций, млн	Проект	Сфера проекта
N/A	589.0	CarMoney	Финансы
Частные инвесторы	209.0	Game Show	Игры
Илья Стай, Борис Жилин и Антон Антич	119.2	Elementaree	E-commerce
N/A	100.0	Аиро	E-commerce
Елена Маслорова и другие инвесторы	89.5	TokenStars	Другое
Аркадий Граф, Константин Майор	89.5	Choliz	Развлечения
Игорь Мицанюк, Алексей Спасский	63.6	Deep.Fish	Социальные сети
Сергей Козловский	60.0	Бонусный клуб	E-commerce
Частные инвесторы	59.7	Papyrus	Реклама
Юрий Провкин	58.9	Beri.ru	E-commerce

Все сделки (еще 56)

# Игры и тесты

Мы умеем отвлекать ваших сотрудников от работы. 😊

Тест | 8 вопросов

## Кто вы из известных предпринимателей?

Тест журнала Inc.

31 Июля, 13:20

Готовы ли вы работать с женщинами, топите ли конкурентов и для чего вам деньги? Мы подготовили специальный тест — ответьте на вопросы и узнайте, на кого из известных

НАЧАТЬ ТЕСТ →

## ПОСТРОЙ КОМПАНИЮ СТОИМОСТЬЮ \$1 ТРЛН.

### ИГРА INC И БАНКА «ТОЧКА»

РБ ИГРА | 7 марта, 14:20

Если темпы роста индексов S&P 500 сохранятся, то скоро мы впервые в истории сможем увидеть компанию с капитализацией в \$1 трлн. Кто это будет: Apple или Alphabet (им достаточно подорожать примерно на 20%), — вопрос. А может быть, первым окажется один из криптовалютных пока скромно и есть возможность его занять? Попробуйте сыграть в игру, подготовленную Inc. вместе с банком для предпринимателей «Точка», чтобы понять, сможете ли вы построить бизнес с капитализацией \$1 трлн.

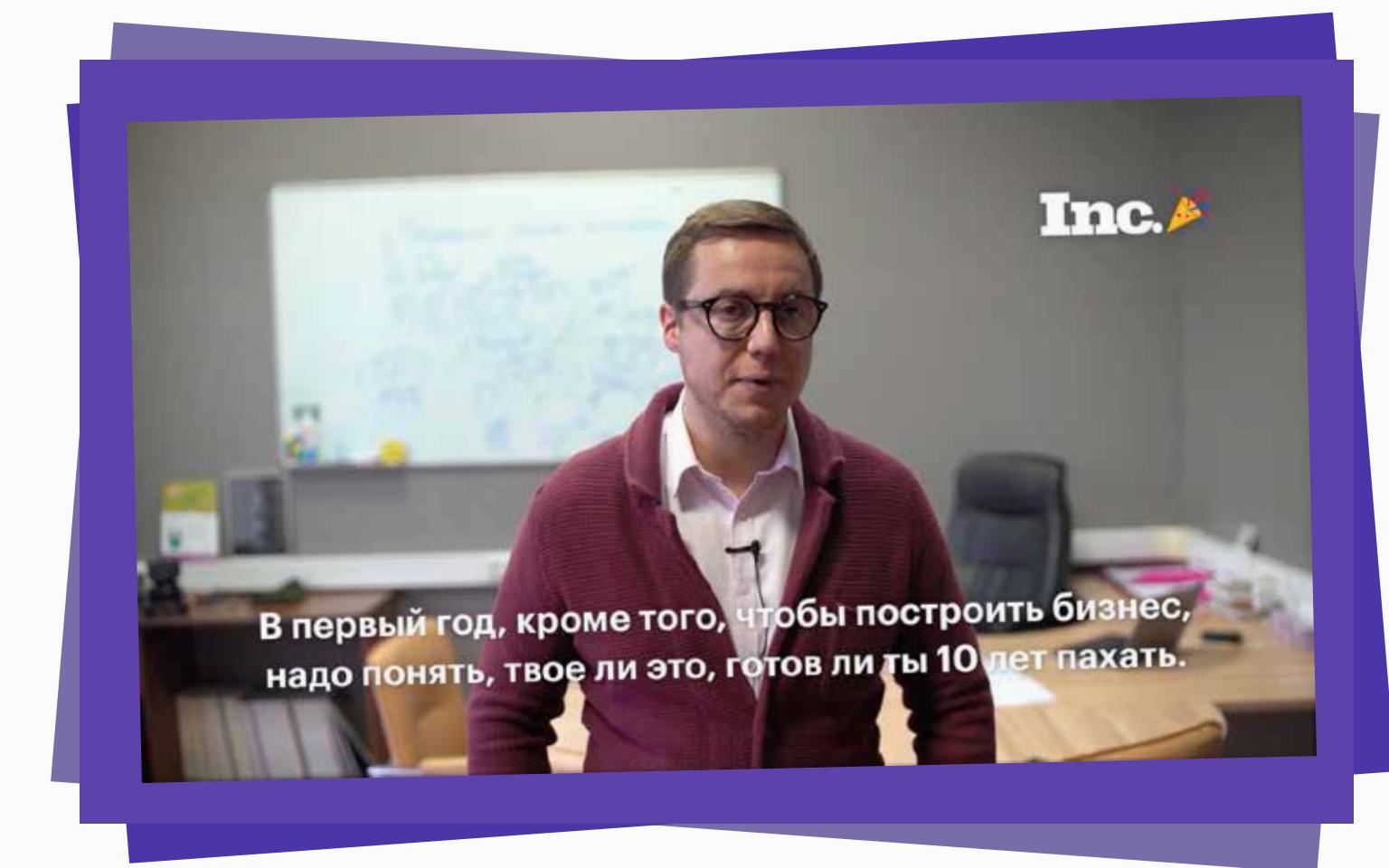
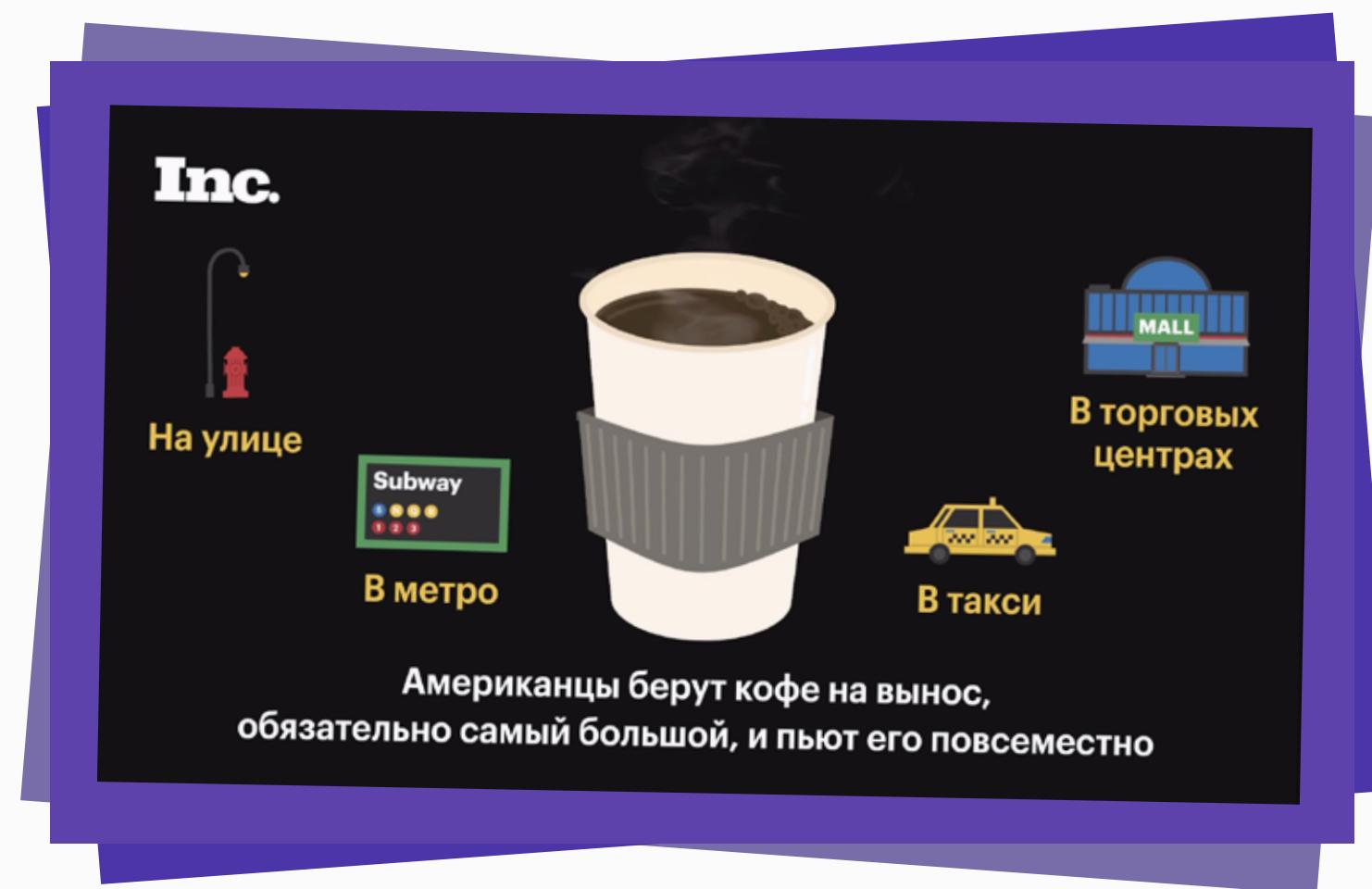
ПРАВИЛА

В зависимости от ваших решений, стоимость компании будет расти или падать. При этом хайп, который вы создадите (или не создадите) вокруг своего бизнеса, тоже способен увеличить или уменьшить капитализацию на существенный процент. Принимайте дальновидные решения, избегайте негативного хайпа, способного обрушить акции, и, возможно, в историю войдете именно вы.

Начать игру

# Видео

Когда текста недостаточно.



# Нативная реклама на Inc.

# Мы помогаем компаниям рассказывать истории

Сегодня недостаточно быть самым лучшим, надежным, выгодным, эффективным, дешевым. Люди больше не покупают продукты или услуги за их объективные качества. Кем бы вы ни были, что бы вы ни продавали, люди покупают историю, которую вы им рассказываете. Мы умеем рассказывать истории и поможем вам заявить о себе и своем продукте так, что к вам захотят обратиться, с вами захотят работать, ваш продукт захотят купить.

# Вы в хорошей компании

Среди компаний с которыми мы уже сделали спецпроекты:



Альфа-Банк



Facebook



Visa



Canon



«Точка»



VK



«Сколково»

Присоединяйтесь!

# Два типа размещения

Для вашего удобства в Inc. есть два типа нативных рекламных материалов.

Партнерский материал



Мы делаем материал вместе с вами, но не про вас

Promo



Мы делаем материал про вас или ваш продукт

# Форматы

# Интервью

Самый короткий и эффективный путь к аудитории. Все, что вы хотите сказать — вашими словами.

**Студия**

**Кто такие «progressive premium» потребители?**

«Progressive premium» — это новый, разнообразный тип. Но в то же время это потребители, которые не стремятся к излишнему. Они хотят, чтобы продукт был качественным, но не дорогостоящим. Для них главное — это то, что продукт сделан из качественных материалов, имеет стильный дизайн и функциональность.

**Мы хотим, чтобы каждый мог себе позволить.**

Свою концепцию продвижения «progressive premium» компания создала для того, чтобы привлечь внимание к тому, что такое «progressive premium». Для этого было решено создать целевую аудиторию из людей, которые хотят купить качественные товары, но не готовы платить за них слишком много.

**Что такое «progressive premium»?**

«progressive premium» — это новый, разнообразный тип. Но в то же время это потребители, которые не стремятся к излишнему. Они хотят, чтобы продукт был качественным, но не дорогостоящим. Для них главное — это то, что продукт сделан из качественных материалов, имеет стильный дизайн и функциональность.

**Мы хотим, чтобы каждый мог себе позволить.**

Свою концепцию продвижения «progressive premium» компания создала для того, чтобы привлечь внимание к тому, что такое «progressive premium». Для этого было решено создать целевую аудиторию из людей, которые хотят купить качественные товары, но не готовы платить за них слишком много.

**Кто такие «progressive premium» потребители?**

«Progressive premium» — это новый, разнообразный тип. Но в то же время это потребители, которые не стремятся к излишнему. Они хотят, чтобы продукт был качественным, но не дорогостоящим. Для них главное — это то, что продукт сделан из качественных материалов, имеет стильный дизайн и функциональность.

**Маленький рынок — большие амбиции**

Несмотря на большое количество производителей различных товаров на рынке, мы считаем, что существует место для нашего бренда. Мы хотим, чтобы наша продукция стала доступной для широкой аудитории. Для этого мы будем использовать различные каналы продаж, включая интернет-магазины, флагманские магазины и розничные магазины. Мы также планируем расширять свою сеть продаж в различных городах России.

**Россия — небольшой по географии рынок технологической продукции, поэтому любые амбициозные компании здесь обожана быть глобальной.**

\* редакционный материал

# Колонка

Продемонстрируйте клиентам и конкурентам свою экспертизу.



Помните знаменитую фразу — «Как вы кхту назовете, так она и попытает? А в любом клиентском бизнесе все зависит еще и от того, где будет висеть вывеска с называнием. Нужно думать на двадцать шагов вперед, мыслить нестандартно, уметь сделать вывеску даже из пепельницы и дружить с подрядчиками.

**Изучите практику**

Разработав логотип, мысльте вперед, как он будет выглядеть на разных постелах — в первую очередь, на вывесках и рекламных конструкциях. В Burger Heroes есть несколько вариантов логотипа для разных целей. Банный логотип (в пропорциях) мы не можем использовать для элегантных вывесок, потому что он небольшой по площади и поэтому нечитаем. На вывесках мы видим название в строку — этот вариант логотипа используется на фасадах зданий. Есть логотип в вертикальном варианте (каждый статичный и эффектный), его можно использовать, форму сотрудников и изображение в рекламной пагодографии.

**BURGER HEROES**

Логотип должен быть максимально упрощенным и читаемым. Вызовая надпись — следовать дальше ради завоевания, мы не можем



Холакратия — система управления бизнесом, основанная на отказе от иерархии. Успешно внедренная, она дает сотрудникам больше свободы в принятии решений, избавит от бюрократизма, а рабочие процессы станут прозрачными. Но в случае неудачи вместо большого волеизъятия сотрудников в принятии решений можно получить хаотичную нестабильную компанию и в итоге угробить бизнес. Коуч холакратии в банке для предпринимателей «Точка» Евгения Евстифея объяснила, кому нужна холакратия, как к ней подготовиться, а в каких случаях руководителю лучше отыграть назад.

**Кому стоит внедрять холакратию**

Чем меньше плюшки, тем проще внедрение. Предпочтительны отрасли, когда практикуют любые. Принципы, заставляющие задуматься о внедрении:

- текущая система управления неэффективна, и мы потеряли в бюрократии. В неком банке к ногам здравоохранения лица стала умнее назначенных инструкций, а контролирующие менеджеры стали изнутри прослойкой, замедляющей работу;
- вы не удастся продавать рынку ваш продукт — несмотря на любые усилия;
- потенциал топ-менеджментов ищет спасения, нужны новые идеи, но нынешняя система подавляет креативность сотрудников.



На волне новой золотой блокчейн-лихорадки мы каждый день слышим о стартапах, использующих революционные технологии. Банковскому сектору блокчейн может позволить экономить до \$20 млрд ежегодно. Многие предприниматели задумались, не перевести ли свой бизнес на блокчейн. Определитесь, какие ваши задачи помогут решить блокчейн, во сколько обойдется разработка и хотите ли вы быть первопроходцем, прокладывающим путь для конкурентов.

**С чего начать**

**Определите use case**

Зачем нам блокчейн? Определитесь, как вы хотели бы «прокачать» свой бизнес. Сформулируйте задачи вашей компании и проблемы бизнес-модели.

Если необходимо представить покупателям историю происхождения товара, блокчейн поможет занести всю цепочку поставок где был товар и как с ним обращались.

# Разбор

Простым языком о сложном или новом.

**Раз**

6 февраля Фонд «Сколково» совместно с институтами развития запускает Орел Innovation Startup Tour. Инициаторы, успешные предприниматели и руководители бизнес-инкубаторов посетят 11 городов России для знакомства с местными стартапами. Первый город Тур – Пермь. Там конференция пройдет 6 февраля. Организаторы ждут технологических предпринимателей, студентов и преподавателей. Внегородские гостевые, бизнесмены, чиновники и другие гипергиры выступят с лекциями, мастер-классами, семинарами, вскорты, мастерами и инвесторами рассмотрят и покритiquируют проекты и стратегии технологических стартапов. Мероприятие проходит уже седьмой год, за это время в нем участвовало более 40 тысяч человек.

**Два**

В 2018 году партнеры Фонда «Сколково» в рамках Орел Innovation Startup Tour посетят 11 городов России. В каждом конференции пройдет два дня. В феврале Startup Tour пройдет в Перми, Краснодаре, Южно-Сахалинске, а марта – в Тюмени, Ижевске, Калининграде, Улан-Удэ, Белгороде, Иванове и в Краснодаре. Регистрироваться могут любые компании, в том числе из соседних регионов.

**Что такое виртуальная карта для бизнеса?**

Это банковская карта без материального носителя (то есть без пластика), которая привязана к расчетному счету ИП или ООО. Виртуальная карта выдается бесплатно за 60 минут: в приложении «Альфа Бизнес Мобайл», без предоставления документов, без выплат и взносов в банк и взимка курьера. Обслуживание такой карты бесплатное.

**Раз**

С 1 марта вступают в силу инструкции о фронтобюро, управлении, по макушине ресурсами, работе с контрагентами, капитаном для малых архангельских судов. ЦБ обновил, что оформляем денежные переводы на международный контракт становятся легче и быстрее, а основная нагрузка в этом вопросе ложится на банки. Сейчас компании, которые хотят перестать за границу платежи по контракту на сумму от 150 тыс. рублей оформлять в банке паспорта сделок. Для этого требуется предоставить в банк контракт, заполненный бланк паспорта сделки, заявление о оформлении паспорта, а также справки о валютной оплате вместе с необходимыми расчетными документами. Проверяя оформленные паспорта, банк может занять до трех дней, после чего требует возвратом за оформление документов (заполнение бланка паспорта сделки, спрашивая о валютной оплате).

**Два**

После вступления изменений в силу, появится еще одна единица номеров, достаточная для представления в банк только контракт, не регистрация которых кредитной организацией дается всего лишь. Сервис и налоговая проверки также больше не будут оформляться.

В документе регулятора упоминается, что теперь банки будут ставить на учет контракты на сумму свыше 3 млн рублей, или речь об инвестициях в дальнейшем кредитных договорах, и более 6 млн рублей – для последующих операций. То есть для экспортных операций, требующих учета,

# Кейс

Покажите, что то, что вы продаете, действительно работает.

**В начале 2010-х гг. молодые ученые из Екатеринбурга нашли новый экологичный способ очистки воды от масел и нефтепродуктов. Чтобы заработать на изобретении, в 2012 году они открыли компанию «БиоМикроГели» (так называется и технология), сравнительно быстро нашли своих клиентов — но не смогли обеспечить поставку продукта в промышленных объемах. Чтобы развиатся и зарабатывать, компания переориентировалась на выпуск бытовых моющих средств, завоевала доверие клининговых компаний, пережила кризис 2014 года и попала на полки федеральных розничных сетей. Однако для качественного скачка в развитии были нужны инвестиции. — их удалось получить в 2017 году, после участия в Open Innovations Startup Tour и Startup Village. Выиграв тур, получив 23 млн рублей и бесценный опыт, ученые готовятся к выходу на европейский рынок. Соснователь НПО «БиоМикроГели» Андрей Елагин рассказал Inc., как они с коллегами искали нефть в Екатеринбурге и проводили лабораторные испытания в надувном бассейне, как от маленьких магазинов «у дома» дошли до X5 Retail Group, а критика помогла создать востребованный продукт и идеальную презентацию для инвесторов.**

**История компании**  
«БиоМикроГели» начала с гаража: в нем аспирант Уральского технического университета Андрей Елагин и инженер Вадим Туригин

**23-летняя Анастасия Андрияновская запустила AveEvo — конструктор складов по индивидуальным размерам — в 2016 году. Но выстроить прогнозируемый объем продаж и коммуникации с клиентами у сервиса не получалось: пользователи только бесплатно брали ее сайт и уходили, ничего не заказывали. Тогда основательница обратилась в бизнес-акселератор ФРИИ и поняла, что ей мешала защищенность на прошлом бизнес-опыте. Андрияновская рассказала Inc., как научились отказываться от собственного мнения, увеличила выручку в пять раз за месяц и почему сбор контактов помогает найти новые ниши.**

**Дизайнерка по конструированию складов Анастасия Андрияновская занимается тремя собственными рекламаторскими проектами в Москве: разрабатывает наряды для танцев, бреширует такие и высокие информационные платформы для туристов. «Я тут предложила проект: меня не устраивало, что я пишу очень официальный рекламный текст. Но факту, спешке и нервам. Мне не нравится изначально боязливого концепт-образования (я постоянно упираюсь в потолок дизайнерского рынка) и собственного продукта, который пришел бы позднее» — объясняет Анастасия.**

**Пять лет назад дизайн-бюро «Шукх» позиционировалось как студия, которая круто делает журналы: на их счету были «Большой город», Prime Russian Magazine, «Московское наследие». Но эпоха бумажных изданий закончилась, и с уходом ключевого заказчика — государства — партнеры Илья Величко и Иван Васин решили поменять концепцию, чтобы сохранить свой бизнес. Партнеры сфокусировались на рынке digital и задумались, как выстроить ценообразование. По инициативе Васина работу стали оценивать во временных затратах дизайнеров, но прошлиевые: стоимость в 2 тыс. рублей за час не давала зарабатывать. Накопив статистику, партнеры увидели, что сотрудники часто заносят свои затраты, боясь показаться неэффективными, и подняли цены на свои услуги. Оценку времени доверили арт-директору, мотивировав его дополнительным гонораром в случае успеха. В результате во второй половине 2017 года «Шукх» получила 2 млн рублей чистой прибыли. Васин и Величко рассказали Inc., как нашули подходящую формулу для расчетов с клиентами, убеждали сотрудников тщательно записывать, на что они тратят время, и почему один крупный клиент на самом деле не приносит много денег.**

**«Шукх» созданы в 2003 году, чтобы студент МГУП им. Федорова Иван Величко и даже его партнеры считали получать получить гонорар за иллюстрации. «Мы решим писать по-русски и понимающим. Решено, что нам**

\* редакционный материал

# История

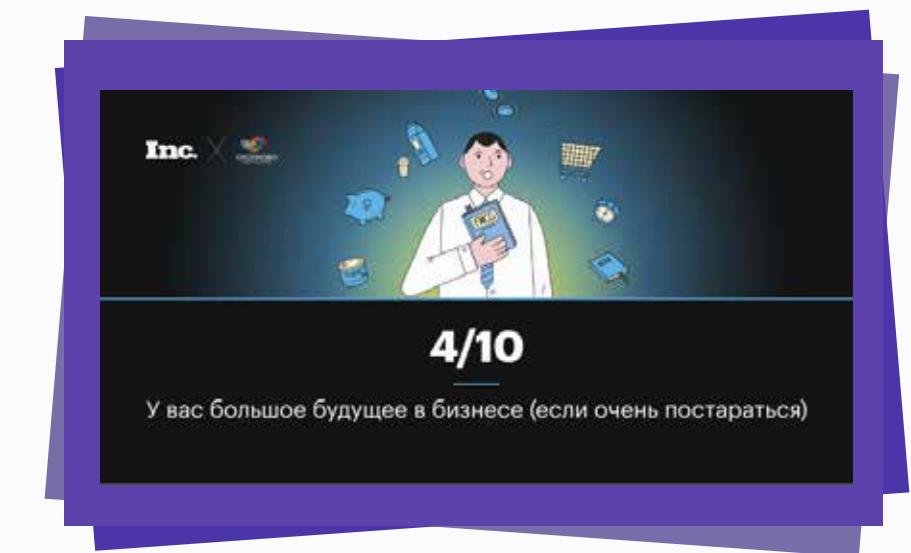
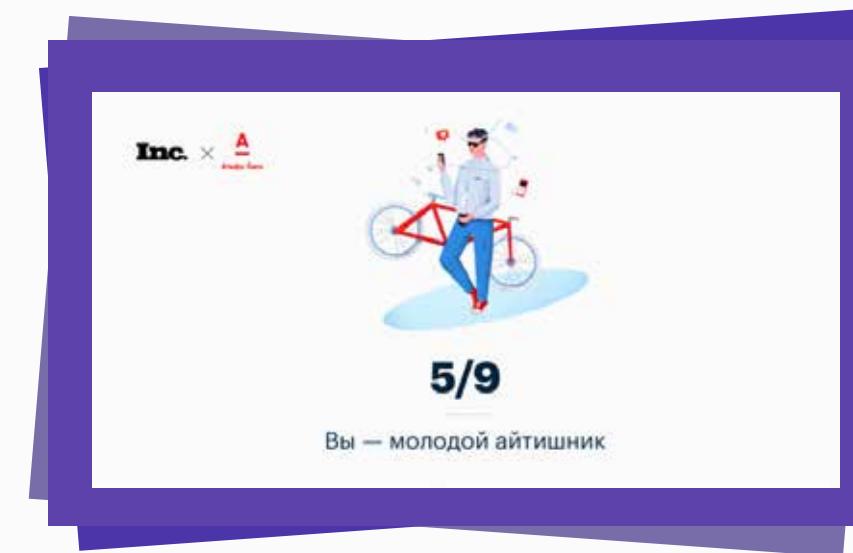
Расскажите свою историю потенциальным клиентам и партнерам.



\* редакционный материал

# Тест

Привлеките внимание с помощью вирусного формата.



\* редакционный материал

# Рубрика

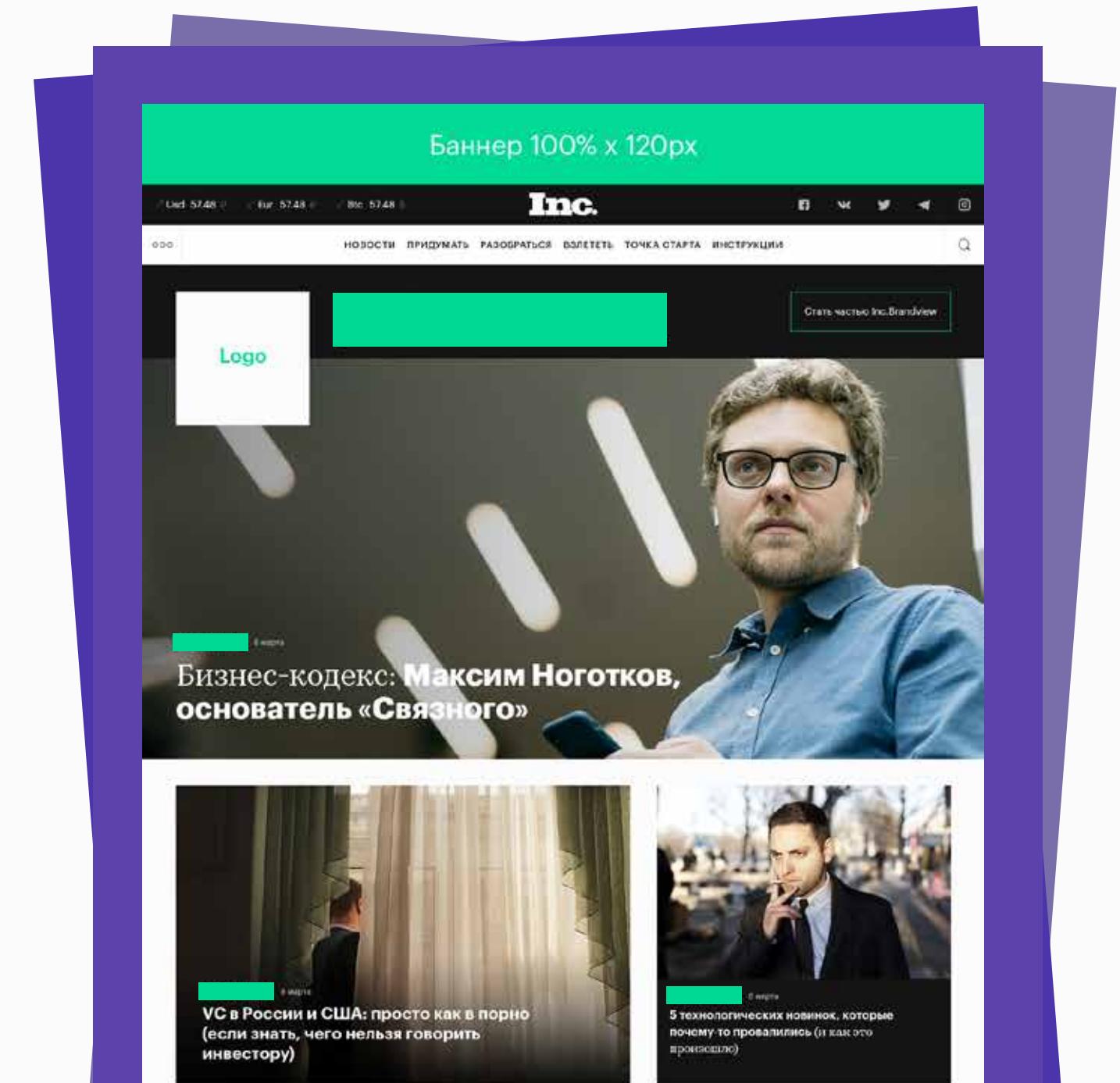
Станьте партнером существующей рубрики  
или запустите новую вместе с нами.

The screenshot displays the Inc. website's homepage with several article thumbnails. At the top, there are navigation links: USD 63.29, EUR 73.00, BTC 6128.25, and a search bar. Below the header, there are five main categories: НОВОСТИ, ПРИДУМАТЬ, РАЗОБРАТЬСЯ, ВЗЛЕТЕТЬ, and ТОЧКА СТАРТА. Each category has a corresponding illustration and a brief description of the article content.

- НОВОСТИ:** An illustration of people standing near various brand logos (McDonald's, Subway, GIS, Hot WiFi, etc.).  
FAQ: как открыть франшизу (и закрыть, если что-то пошло не так)
- ПРИДУМАТЬ:** An illustration of a person climbing a ladder to hang a sign that says "ФИРМА".  
Вывеска на магазин, офис, бар: устанавливаем так, чтобы управа не сорвала
- РАЗОБРАТЬСЯ:** A photo of a smiling man sitting at a desk.  
Мосигра: как из подарка отцу вырастить сеть магазинов с оборотом в 550 млн рублей
- ВЗЛЕТЕТЬ:** An illustration of a man in an office.  
Объясняем на пальцах: ЦБ упрощает валютные переводы за рубеж. Что изменится для малого бизнеса?
- ТОЧКА СТАРТА:** An illustration of a bank building with police cars in front.  
«Ваш счет заблокирован!» Грозит ли вам эта новость — тест журнала Inc. и банка «Точка»
- Инструкция: как нанимать иностранцев**

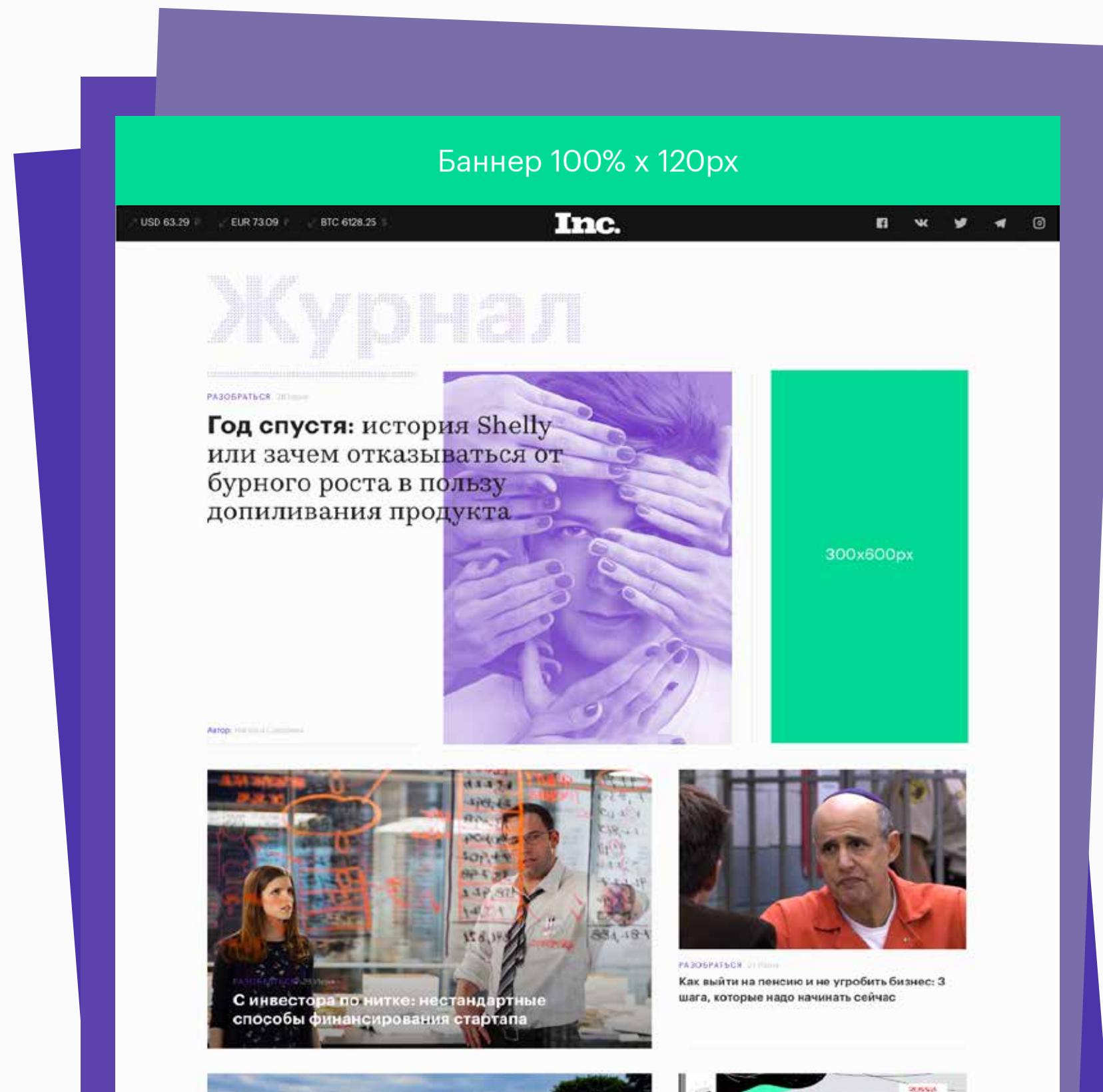
# BrandView

Собственная страница вашей компании на Inc.  
Выдающийся нативный контент с гарантированным результатом.



[Подробнее про BrandView.](#)

# Баннеры у нас тоже есть



# Не увидели подходящего формата?

На самом деле их гораздо больше.

Расскажите нам о своей задаче и мы предложим подходящий или придумаем новый специально для вас.

**Зачем они  
это делают**

**Инструкция**

**Бизнес-кодекс**

**Новости  
партнеров**

**Чего я не знал**

**Inc. Talks**

**FAQ**

**Обзор**

**Игра**

## Гарантизованный результат

По всем нативным материалам мы гарантируем количество уникальных просмотров. Для подтверждения результата мы используем Google Analytics.

# Сколько стоит нативная реклама на Inc.

Колонка	От 200 тыс. руб.
Интервью	От 350 тыс. руб.
Разбор	От 350 тыс. руб.
Тест	От 350 тыс. руб.
История	От 450 тыс. руб.
Инфографика	От 450 тыс. руб.
Инструкция	От 350 тыс. руб.
Брендированная статья	От 550 тыс. руб.
Игра	От 550 тыс. руб.

Подробную информацию по рекламному инвентарю Inc.  
вы можете найти в нашем [прайс-листе](#).

# Как с нами связаться

[advertising@incrussia.ru](mailto:advertising@incrussia.ru)

Можно обратиться напрямую к коммерческому директору Inc. Виктору Мошкину.

## Телефон

+7 985 522 48 88

## Telegram

victor\_Inc

## E-mail

vm@incrussia.ru

## Facebook

viktor.moshkin

Или менеджеру по работе с клиентами Марии Манаевой.

+7 930 810 65 25

mshponochka

[m.manaeva@incrussia.ru](mailto:m.manaeva@incrussia.ru)