

ЛИЦАТА НА FIBANK



Симона Михова

Банков служител
обслужване на клиенти
в офис Мол София

Симона е един от победителите в програмата „Заедно можем повече“ на Fibank за 2020 г., като зае първо място в категория „Изграждане на партньорство с клиентите на банката“. Тя работи във Fibank от 3 години, а преди това завършва висшето си образование в УНСС София със специалност „Публична администрация“. В момента е в отпуск по майчинство.

Обича да чете и да пътува в България. Споделя, че една от любимите ѝ книги е „Монахът, който продаде своето ферари“ на Робин Шарма. Това е книгата, която я вдъхновява да започва нови неща в живота си.

Описва себе си като позитивна и целеустремена жена, която винаги цели да наградява себе си.

На стр. 2

КАРТИ

Промоционални кредитни карти от Fibank с атрактивни условия и предимства

Кредитни карти с промоционални условия

Много желания – една карта



Период на промоцията:
08.03 – 31.05, 2021 г. Включително.
Вик побече на www.fibank.bg



Първа инвестиционна банка представя на своите клиенти-физически лица възможност за издаване на кредитни карти Mastercard и VISA с промоционални условия. До 31 май 2021 г. всяка издадена нова основна кредитна карта VISA или Mastercard ще бъде без такса за поддръжка за първата година и с 0% лихва за първите 3 отчетни периода. До края на годината издадените в промоционалния период карти са освободени от такса за теглене на банкомат на Fibank.

В очакване на предстоящите

празници и настъпващия пролетен сезон, кредитните карти Mastercard и VISA от Fibank предлагат безплатна застраховка при пътуване в чужбина и безплатна застраховка „Злополука“ от FiHealth, която е за сметка на банката през първата година на картата. Допълнителен бонус е cash back при всяка покупка, при натрупани 4000 лева оборот при търговец за 6 отчетни периода. За всички резервации в Booking.com, направени през корпоративния сайт на Fibank - www.fibank.bg, с карта от банката,

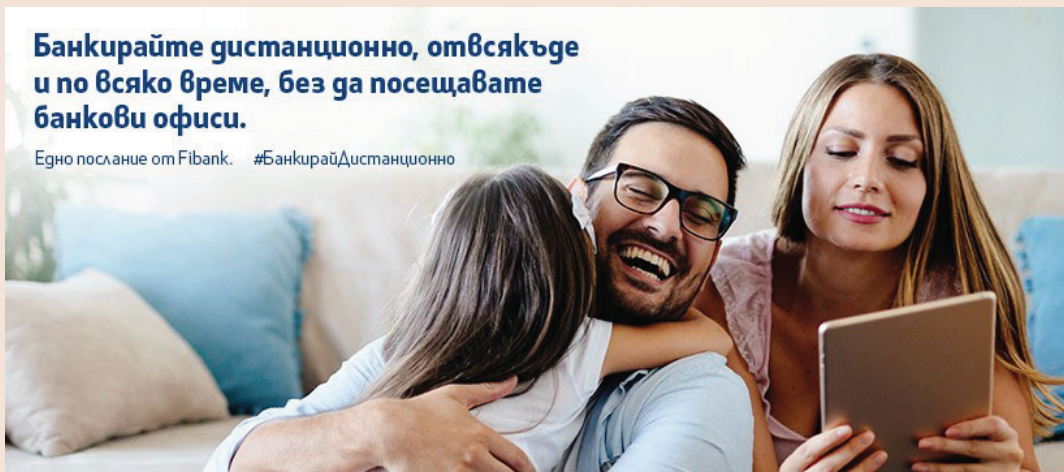
има възможност за допълнителна отстъпка, а именно връщат се обратно на клиента 3% от заплатената сума.

Обслужването на кредитните карти сега е по-лесно с мобилното приложение My Fibank, където потребителите могат удобно да управляват своята кредитна карта и да заявяват вноски по нея, като по този начин избегнат посещението на банков офис. Дигиталното банкиране има и опция за т. нар. „замразяване/размразяване“ на карта, с което временно да се ограничат плащанията с нея и при желание на клиента отново да се активират. С My Fibank могат също така да се увеличават или намаляват лимитите по картата. Удобна и бърза услуга при открадната или изгубена карта е блокиране, предпазващо от неправомерни действия с нея.

Повече информация за промоционалните условия по кредитните карти на Fibank можете да намерите на www.fibank.bg

Банкирайте дистанционно, отвсякъде и по всяко време, без да посещавате банкови офиси.

Едно послание от Fibank. #БанкирайДистанционно



■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Симона Михова

Банков служител
обслужване на клиенти в
офис Мол София

ОТ СТР. 1

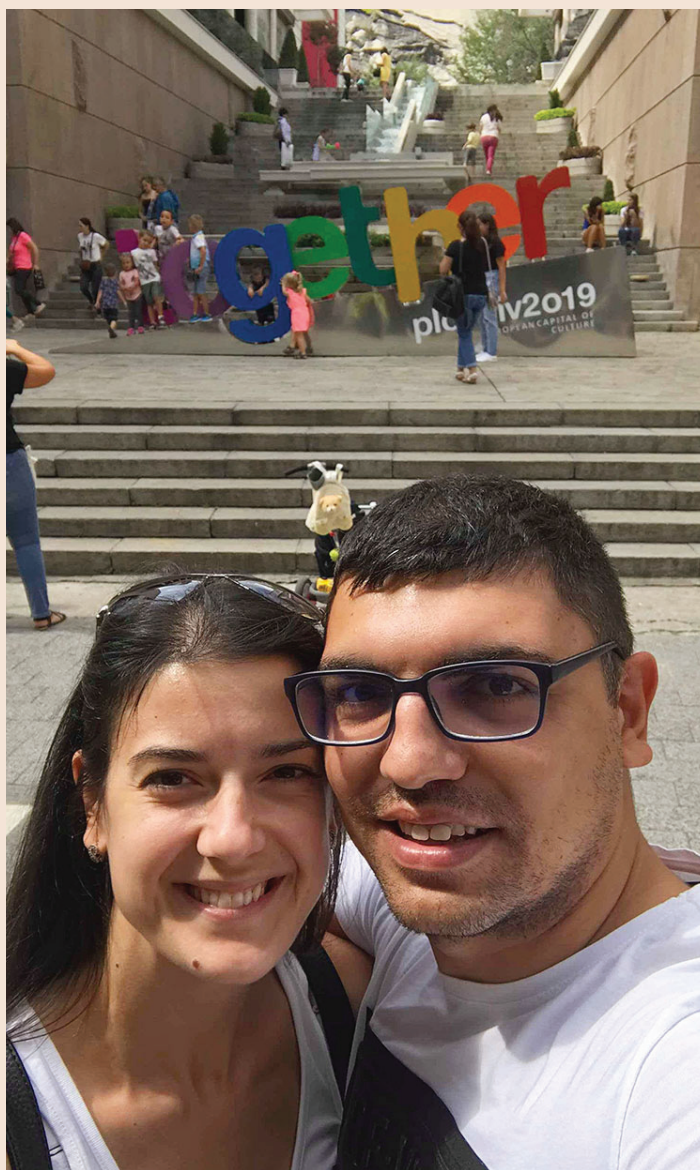
- Симона, разкажи ни за професионалния си опит?

- Завърших средното си образование в СОУ „Св. Климент Охридски“ гр. Ловеч. След това записах висше образование (бакалавърска степен) в УНСС София със специалност „Публична администрация“. Професионалният ми опит започна в сфера, различна от банковата - бях продавач консултант, но този опит положи основата за начина ми на работа с клиентите.

Професионалният ми път в Първа инвестиционна банка стартира през 2017 г., когато реших, че е време за нов етап в живота ми, за развитие в професионален и личен план.

- Ти си победител в категория „Изграждане на партньорство с клиентите на банката“ в програмата „Заедно можем повече“ на Fibank. Кои са водещите принципи, които следваш при работата си с клиенти и изграждането на партньорство с тях?

- Номинацията ми в категорията „Изграждане на партньорство с клиентите на банката“ бе изненада за мен. Но съм благодарна на г-н Иво Павлов - управител на клон София Запад, че ме е предложил за тази номинация. Не на последно място искам да благодаря на колегите си, които са гласували за мен и са оценили работата ми в



банката и отношението ми с клиентите.

Принципите, които следвам при работата с клиентите, са винаги да съм в полза на клиентите, да ги изслушвам, за да мога адекватно и бързо да им помогна в решаването на казусите им, и не на последно място да съм усмихната и позитивна, за да могат в мое лице да видят сигурността, която Първа инвестиционна банка осигурява.

- Разкажи ни за екипа, с който работиш?

- Аз работя в офис Мол София от самото начало. Там се обучавах под ръководството на Десислава Журналова. Със своя професионализъм тя положи основите на това аз да се изградя като един добър служител. Също така за това допринесоха и колегите

ми от офиса, с които работех през годините. Щастлива съм от факта, че там успях да опозная различни хора. Всеки един от тях допринесе за личността ми и професионално развитие. Основния фактор за това да се изгради добър колектив от професионалисти, такъв какъвто е в офис Мол София, е пряката и непрекъснатата комуникация помежду ни.

- В момента си в отпуск по майчинство, липсва ли ти банковата среда и работата с клиенти?

- Майчинството е една нова посока в моя живот. Чувството да станеш родител е наистина неопишимо. Пожелавам на всеки да изпита тези невероятни емоции, които изпитах аз през последните няколко месеца. Естествено, че ми липсва

банковата среда и работата с клиентите. Атмосферата в офиса има своя чар, който не може да бъде подправен с нищо друго. Липсва ми комуникацията с клиентите, която е основен двигател на нашата работа.

- Каква според теб ще бъде банката на бъдещето? И как ще се промени клиентското обслужване?

- Имайки предвид ситуацията през последната година, тенденцията е все повече операции да се извършват онлайн. Това, разбира се, важи за всяка една сфера от живота на човек. Голяма част от клиентите желаят все повече свобода при използването на банкови услуги. Те не искат да са обвързани с работното време на банката, а да могат да банкират денонощно, без значение дали са в града, на морето или в някоя друга държава. Потребителите използват постоянно нови форми на комуникация и достъп до информация. Ресурси като мобилните приложения се обновяват почти постоянно и това влияе на все повече хора, подтиквайки ги да използват нови форми на банкиране в движение.

- Как успяваш да балансираш между работа и личен живот?

- Наскоро попаднах на една метафора - балансът между работата и личния живот е като карането на колело: трябва да се движиш и трябва да пазиш баланс. Балансирането между работата и личния живот е постоянен процес. И в двете постоянно има движение, и в двете трябва да се намери баланс, за да не паднеш. Аз успявам да го постигна, благодарение на половинката до мен.

- Как прекарваш свободното си време?

- Преди да стана майка свободното си време прекарвах в четене на книги и пътуване из България. Посетиха съм много прекрасни местенца на нашата родина. Сега ежедневието ми изцяло е отдадено на дъщеря ми и семейството ми.

■ ДИГИТАЛНО БАНКИРАНЕ ■

Плащането на комунални услуги е без такса с Fibank



ХРИСТО ХРИСТОВ

Мениджър
„Корпоративни
комуникации“

В съвременния и динамичен живот човек често не успява да се справи физически с всички задачи. Все по-често ни се случва да забравим или да не успеем да свършим нещо. Едно от най-честите неща, които по една или друга причина забравяме, са безброй многото битови сметки. Основната причина за това е, че фактурите за тях се издават в различни времеви периоди в зависимост от самата услуга. Понякога дори се случва да останем с впечатление, че сме заплатили дадена фактура, но да сме забравили и това да ни коства наказателна лихва или дори временно спиране на услугата.

Днес има редица начини и услуги, които ни предлагат възможност да заплатим битовите си сметки на едно място, а не да обикаляме по касите на различните компании. Fibank предлага лесен и удобен начин за дистанционно плащане на комунални услуги, който в съвременната, усложнена от коронавируса ситуация и ограничаването на физическия контакт, е изключително полезен за потребителите.

Клиентите могат да избират два начина да извършат това - чрез системата Моята Fibank и мобилното

приложение My Fibank или чрез регистрация в банков офис на дебитна карта. Освен спестеното време, потребителите на услугата имат възможност, както да контролират разходите си, така и да заплащат задълженията на техни роднини.

Чрез системата Моята Fibank и мобилното приложение My Fibank всеки може да заплаща сметките си за ток, парно, вода, телефон или други разходи директно от своята дебитна или кредитна карта, или от разплащателна сметка. По този начин клиентът получава информация за задълженията, очакващи плащания и проследяване на история на извършените плащания. Може да

бъдат направени настройки, всяко плащане да бъде извършвано автоматично при наличие на издадена фактура или след изрично одобрение. Ако клиентът е избрал опцията за автоматично заплащане, но наличността по сметката му е по-малка от тази на издадената фактура, тя не се заплаща и изчаква одобрение.

Ако вече сте клиент на Моята Fibank, можете веднага да платите желаните сметки. Ако не притежавате регистрацията в системата Моята Fibank, трябва да направите първоначална регистрацията, след което можете да се възползвате от пълната функционалност на системата. Първоначалната регистрацията в Моята

Fibank може да се извърши и изцяло онлайн, без да посещавате офис на банката. Улесненият дигитален процес позволява достъп до пълните функционалности на електронното банкиране на Fibank чрез дистанционна идентификация посредством Квалифициран електронен подпис (КЕП) от Evrotrust.

Сметките за битови услуги могат да бъдат платени навреме и с опцията за автоматично плащане чрез дебитна карта от Fibank. За целта е необходимо да дадете предварително своето съгласие, като направите еднократна регистрацията за ползване на услугата в най-близкия клон на ПИБ. За удобство и сигурност на клиентите банката предлага възможност те да определят максимална сума, над която да не се извършват плащания.

Извършването на комунални плащания се предлага от няколко банки в страната. Според последната справка на БНБ за таксите на доставчици на платежни услуги на места тя може да бъде безплатна, а при други да варира между 20 стотинки и 4 лева! Таксите също така могат да варират и спрямо това дали плащанията се извършват онлайн или в офис на банката. **Във Fibank тази услуга се извършва онлайн като не се начисляват допълнителни такси върху извършените плащания.** По този начин всеки клиент е спокоен, че няма да бъде неприятно изненадан някоя вечер от това, че е забравил да плати сметката за ток.

#БанкирайДистанционно
с Моята Fibank



■ НАШИТЕ КЛИЕНТИ ■

- Здравейте, г-н Копанарски. Срецаме се отново 1 година след началото на пандемията. Каква беше 2020 г. за Вашия бизнес?

- Здравейте, първо искам да ви благодаря за поканата. За нашия бизнес 2020 г. беше година, изпълнена с много трудности, препятствия и тежки моменти. До края на май 2020 г. мебелното производство в България се сви с около 30%. Но въпреки всичко държавата не спря строителството, в частност и нас от мебелния бранш. Слава Богу, аз се оказах прав! В началото на юни работата тръгна и не е спирала до ден днешен. За разлика от много други колеги от други отрасли, ние имахме възможност да работим през цялото време.

Много колеги, които работеха основно за износ, уви, или фалираха, или едва оцеляха. Нас ни спаси българският пазар. Тук е моментът да благодаря на всички, които ни се довериха и успяхме да зарадваме с ново обзавеждане.

- Като най-голямо предизвикателство през 2020 г. посочихте запазването на екипа Ви. Успяхте ли да се справите с тази задача?

- Може би това беше една от най-трудните задачи през изминалата 2020 г., но с много труд, с много разбиране и сплотеност успяхме да запазим чудесния си колектив, дори добавихме нови ценни кадри към нашия екип. Аз ценя усилията на всички от фирмата и постоянно се стремя условията на труд да са максимално добри, леки и щадящи. Всеки трябва да идва с удоволствие на работа. Така канализираме усилията си основно върху конкретните задачи и работата ни върви.

- Кои са най-интересните проекти, върху които работихте през изминалата година?

- За нас изминалата година беше изпълнена с мно-



Методи Копанарски, управител на „Мебели Копанарски“:

През 2020 г. успяхме не само да запазим, но и да увеличим екипа си



■ *Разширяваме дейността си извън рамките на гр. София, като вече сме поели редица поръчки на територията на София-област и област Кюстендил*

го разнообразни проекти. Направихме реконструкция за обезпечаване на сигурността на офиса на фирма „Джапан Табако Интърнешънъл България“ ЕООД. Това бе проект за максимално осигуряване на сигурността за служителите, чието естество на работа налага посещенията на офис.

Един от най-големите фитнеси с добра локация в гр. София - „Академика Джим“, също ни се довери.

Постоянни наши клиенти са жители от топ кварталите в София - Бояна, Драгалевци



и Панчарево. Там обзавеждаме къщи с модерен дизайн и прекрасна визия, които все по-често ни избират за изготвяне на интериорни проекти.

В момента изготвяме дизайна на адвокатска кантора в центъра на гр. София. Ра-

ботим и по едно от емблематичните заведения в гр. Дупница - ресторант „Наслада“, който се намира в градската градина. Ресторантът ще бъде един от най-модерните в целия Дупнишки регион.

Увеличаваме периметъра на нашата работа извън Со-

фия. Поели сме поръчки в гр. Дупница, гр. Перник, гр. Самоков, курорта Боровец и гр. Сапарева баня.

- В началото на пандемията Fibank реагира много бързо и гъвкаво, и ви предложи финансова

подкрепа в тези трудни месеци. Една година по-късно, как новите продукти и услуги, предлагани от банката, помагат на Вашия бизнес?

- Изключително доволен съм от новата платформа за дистанционно банкиране на ПИБ, а именно фирменото онлайн банкиране. За мен това е една от най-удобните банкови платформи на българския пазар. Когато започнах да го използвам, разбрах колко бързо, лесно и разбира се, по-икономично е. С него пестя от ценното си време, като управлявам фирмените финанси абсолютно сам, без да е необходимо да посещавам офис на банката.

- Какво бихте посъветвали семействата, на които предстои обзавеждане на дома?

- Обзавеждането на частни домове е нашата най-голяма сила, поради опита, който натрупахме през годините. Мога да посъветвам всички да се доверяват на доказани фирми, каквато, смея да твърдя, че сме ние, защото спокойствието е най-ценното в днешно време! В нашата фирма има отделни звена и всички знаят, че зад постигането на големите ни успехи стои перфектният ни колектив и огромната взаимопомощ, а именно всички да работим като един.

- Какви хоризонти очертавате пред себе си през 2021 г.?

- Най-важното е да сме здрави, заедно да се върнем към нормалния начин на живот, с повече толерантност и надежда за по-добро.

Един изцяло нов аспект за нас е, че през 2021 г. решихме да подкрепим театрална къща „Миларт“ с представлението „Чудомирцини“ по разкази на Чудомир, което редовно се играе в Нов театър -НДК.

Очаквам с нетърпение новите ни проекти, за които съм сигурен, че ще бъдат много интересни и различни. Надявам се отново да се окажа прав, както в миналогодишното интервю.

■ ЛЮБОПИТНО ■

**АНТОН
ОРУШ**

Гост-автор

www.sandacite.bg - Българският портал за стара техника

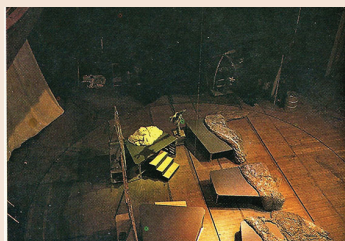
Когато зрителите влизат в театъра, мислят най-вече за актьорите и сцената, която ще видят. Очакват да се вдигне завесата и прожекторите да осветят мястото на действието. По време на представлението хората в салона са съсредоточени в играта на актьорите и сцената около тях. За да може всичко това да функционира обаче, са нужни машини - сценичната механизация.

В античния театър идващите от „небето“ богове, които разрешават на вид безизходен конфликт, се спускат от машина (кран), задвижвана от човешка тяга - оттам и изразът „бог от машина“. Ако персонажът се възкачва от земята в небесния свят, ще го качат със също такава машина. А днес театралните машини работят чрез електродвигатели.

Под „сценична механизация“ се разбира комплексът от устройства и механизми, които задвижват различни обекти в театъра. Примери за такива у-ва са: въртящи се сцени, падащи завеси, отварящи/затварящи се портали, декороподемници, движещи се мостове, натоварени с осветителни съоръжения и т. н.

Още през 1950 г. в София заработва предприятие за производство на осветителна техника, а по-късно и друго сценично оборудване. От 1987 г. то се превръща в известното СП „Сценична механизация и апаратура“. Продукцията му се обособява в 5 групи: всякаква осветителна техника, сценична механизация, пусково-управляващи у-ва за всички видове сценична техника и блокове за тях, изработка на сценични завеси и тапициране и отдел с по-широка дейност, произвеждащ дори градински люлки и голе-

БОГЪТ ОТ МАШИНАТА



ми подвижни стелажки с ръчно задвижване - компактоси.

Тук ще разгледаме някои поинтересни у-ва за българските театри.

Когато сцената трябва да се завърти и да се покаже декор за друго място на действието, се използва т. н. сценичен диск. Той представлява кръгла метална конструкция с диаметър, вариращ според размерите на сцената. Обхваща средата ѝ и се намира на едно равнище с пода. Завъртат я реверсивен електродвигател и редуктор с верижно или фриktionно задвижване. Този механизъм се намира в специална шахта под сцената.

Понякога режисьорът може да поиска в дадена сцена актьорите и декорът бавно да „изплуват“ пред зрителите, все едно изкачвайки се с асансьор. Затова се използва т. н. изравнителен сценичен подиум - част от сцената, която се движи вертикално със скорост 0,025 м/сек. Задвижващият ѝ механизъм отново е отдолу - трансмисия с потъващи или стоящи винтове. Подиумът се води по твърди недеформируеми направляващи.

Т. н. противопожарна завеса опазва публиката от огъня, в случай че на сцената възникне пожар. Под „завеса“ се разбира метална преграда - рамкова метална конструкция с пълнеж от огнеустойчив материал (напр. азбест), външно облицована със стоманени ламарини. За да е ефикасна, тя е добре уплътнена към архитектурно-строителния портал на сцената, а в спуснато положение - и към пода. Тя се спуска и вдига по електромеханичен начин и може да се задейства аварийно. Спускането е с постоянна скорост, а спирачката е центробежна. Поставяна е в зали с над 900 зрителски места.

Когато представлението започва, трябва да се вдигне главната сценична завеса. Има 2 вида такива - единна, отвесно движеща се (спуска се) и състояща се от 2 части, раздалечаващи се една от друга. Разполага се зад архитектурно-строителния портал на сцената. Задвижва се и ръчно и има скорост до 0,5 м/сек.

Друг вид „твърда“ завеса е противозвуковата. Понеже в

един театър често има и други сцени освен главната и често на тях представления се играят по едно и също време, звукът не трябва да се смесва. Затова се използва противозвукова завеса, която затваря отворите между главната и страничните сцени. Представлява метална рамкова конструкция, запълнена със звукоизолиращи и огнеустойчиви пластове, а отвън облицована с ламарина. Движи се със скорост напр. 0,25 м/сек.

Осветителната техника за сцената (прожектори, рампи, вани, следящи прожектори...) се разполага на т. н. мостове. Те са стационарни (за малки сцени) и по-функционални - подвижни (за зали и големи сцени). Размерите се определят от архитектурния отвор и осветителните нужди. Такъв мост се разполага между двете кули с осветителна техника (портални кули) и се движи нагоре-надолу с до 0,2 м/сек с полуавтоматично управление. Както при асансьорите, собствената тежест на съоръжението се компенсира с противовтежест.

Освен моста и кулите, осветителна техника се монтира и на ферми и по т. н. свободни мостове - и двете се движат вертикално. Така се движат и декороподемниците - системата от основна носеща щанга, стоманени въжета, макари и противовтежест. Подемникът се движи и ръчно, има скорост до 1 м/сек.

Над главната сцена е и т. н. технически таван на 2 нива с обслужващите галерии. Там сценичните техники управляват механизмите на съоръженията (в долното ниво, т. н. шнурбоден) и са разположени макарите с въжета (на горното, т. н. ролбоден).

Всички тези съоръжения се задвижват от пускови механизми, отделно заводът е произвеждал и както стационарни, така и портативни регулатори за сценичното осветление (марка Нилукс), изработени в удобни куфарчета.



■ НАШИЯТ ЕКИП ■

В предишен брой ви представихме нашите шампиони в двете нови корпоративни програми на Fibank - FiSales Pro и Most Valuable Team (MVT), насочени към отличаване и насърчаване на проактивността и мотивацията на служителите на банката за постигане на все по-високо качество на обслужване и по-пълноценно удовлетворяване на нуждите на клиентите и към поощряване на продуктивното екипно взаимодействие и стремежа към постоянно развитие и подобрение.

В началото на март бяха проведени церемонии за награждаване на победителите в двете корпоративни програми, като с грижа за здравето и сигурността на служителите стриктно бяха спазвани въведените в банката противоепидемични мерки.

Шампионите в търговския турнир FiSales Pro бяха отличени за постигането на

Наградихме победителите

в корпоративните програми FiSales Pro и Most Valuable Team (MVT)

най-високи резултати в обслужването на клиенти чрез успешно предлагане на банкови продукти и услуги. Работещите в дирекции от Централно управление на банката бяха наградени от Главния изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на Fibank г-н Никола Бакалов и ресорните Изпълнителни директори г-жа Ралица Богоева, г-н Чавдар Златев и члена на УС и директор „Банкиране на МСП“ г-жа Надя Кошинска. С цел защита на здравето на служителите и спазване на противоепидемичните мерки, призьорите от банковите

салони получиха своите награди от управителите на клоновете, в които работят.

Екипът на дирекция „Дигитално банкиране“ беше отличен като победител в анкетирването по програма Most Valuable Team за определяне на екип, отговарящ в най-висока степен на корпоративните стандарти за ефективно и резултатно взаимодействие с другите звена в банката, като задължителна предпоставка за качествено обслужване на клиентите на Fibank. Наградата беше връчена на екипа-победител от ресорния Изпълнителен директор

г-жа Ралица Богоева.

Победителите в двете корпоративни програми получиха различни значими, атрактивни и мотивиращи индивидуални и екипни награди. Всички наградени шампиони изразиха амбицията си отново да се преборят със силната конкуренция на своите колеги и да защитят титлата си, като спечелят надпреварата също и през 2021 г.

И нека отново най-добрите победят - в името на все по-доброто обслужване и по-пълноценното удовлетворяване на нашите клиенти!




Дирекция „Корпоративни комуникации“

ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

Данира ДОСПЕВСКА-ШАРЕНКАПОВА -
Отговорен редактор

Христо ХРИСТОВ - Менеджър
„Корпоративни комуникации“
Златко СТОЯНОВ - Менеджър
„Корпоративни комуникации“

печат: **ROPRINT**

Smart Lady powered by  **Fibank**
My bank

Програмата, помагаща на жените в бизнеса - **Smart Lady, стана на 3 години**

■ Благодарение на *Smart Lady* над 700 българки са създали и развили свой бизнес, а *Fibank* е отпуснала над 85 млн. лв. в тяхна помощ

Да създадеш и управляваш успешен собствен бизнес още е предизвикателство, особено ако си жена. Затова на помощ у нас точно на 8 март преди три години, стартира програмата *Smart Lady*. Тя е лансирана от Първа инвестиционна банка и предоставя възможност за кредитиране на жените в бизнеса с преференциални условия, има множество програми за обучения, семинари и менторство, както и възможност за включване в бизнес общността и получаване на подкрепа.

От създаването си досега *Smart Lady* подава ръка на над 700 българки, които с нейна помощ създават и развиват свой бизнес. По данни на *Fibank* в тяхна подкрепа са отпуснати над 85 млн. лева.

Но помощта далеч не е само финансова - от стартирането на програмата до момента над 250 дами от София и още шест града в страната са преминали през специални тренинги и обучения по теми, създадени специално за тях - Дигита-



Програмата е призната като пионер в областта си. Доказателство за това са и много награди, които получава през годините:

2018

- *2b2 Awards - Business Debut of the Year*
- *Business Lady Awards - Launch of a brand*
- *My Love Marks Awards - Innovative brands*
- *European excellence award*

2019

- *Product of the Year*
- *Website of the Year - vote of the audience, second place*

лен маркетинг, Презентационни умения, Преодоляване на възражения, Умения за водене на преговори и др.

В допълнение през 2019 г. бе създадена уеб базирана платформа *Smart Lady*, която и до днес събира на едно специално място дамите в бизнеса. Там те получават информация в различни сфери - образование, събития, семинари и различни потенциални възможности. От място за образование платформата бързо се превръща в място, предоставящо различни бизнес възможности. *Smart Lady* дамите имат възможността да установят бизнес контакти помежду си, представяйки компанията си, както и да потърсят нови бизнес партньори. През 2020 г. създателите на проекта отчитат 55,6% ръст на

аудиторията си, спрямо 2019 г.

През същата година стартира и Клуб „*Smart Lady*“, чиято идея е всеки месец дамите да се срещат на живо в неформална обстановка с българки, успешно създали и развили бизнес.

За постигането на успех е нужна много работа, щипка късмет и подкрепа от верен партньор. От 2018 до 2021 г. пет дами предприемачи, част от семейството на *Smart Lady* (Симона Сребранова, Татяна Бояджиева, Любка Гешева, Весела Стаменова - Джорова, Яница Йончева), заслужиха първи отличия в категории „Най-успешна българка в бизнеса“ и „Женско предприемачество“ в конкурсите - „Най-добра българска фирма“ и „Златна мартеница“.