

Чемпион и серебряный призёр Олимпийских игр Евгений Петров наблюдает за стрельбой московского директора журнала «КАЛАШНИКОВ» Дмитрия Клусова из ружья Browning Synergy



Сергей Басов

Browning/Winchester В «МОСКВЕ»

9 августа 2008 года официальный дистрибьютор торговых марок Browning, Winchester и Mioku в России компания «Росимпэкс» провела ежегодный семинар Browning 2008 sales meeting, посвящённый продаже оружия Browning и Winchester. Семинар проходил в подмосковном спортинг-клубе «Москва» (СКМ) на 31-м километре Минского шоссе.

Место проведения было выбрано не случайно, поскольку СКМ это не только место где оружие можно опробовать в действии, но, в первую очередь, клубный комплекс, где царит непринуждённая атмосфера, располагающая к диспуту. На встречу были приглашены представители более 30 лучших оружейных магазинов из различных регионов России, выбранных из почти из 150 партнёров «Росимпекса».

Встреча участников семинара началась с делового завтрака, на котором обсуждались вопросы связанные с оружием Browning и Winchester. В основное время семинара был представлен доклад регионального менеджера Browning Int. господина Андре Классена о результатах работы компании по итогам прошлого года и дан сравнительный анализ развития различных рынков. Он отметил, что продажи оружия марок Browning и Winchester в России увеличиваются с каждым годом, и это связано не только с ростом рынка, но также с грамотной работой всех звеньев торговой цепочки от производителя до российского розничного магазина. Несомненно, что Browning и Winchester становятся всё более популярными среди российских охотников.

Заметное отличие прошедшего мероприятия – вопросы для обсуждения были заранее предложены не только «Браунингом» и «Росимпексом», но и региональными дилерами.

На совещании были отмечены дилеры, занявшие первые три места по итогам продаж оружия марок Browning и Winchester: первое место заслужила фирма «Мир охоты» (Краснодар), второе – «Сибирь 7 ПО»

(Новосибирск), третье заняла фирма «Ижевские ружья» (Ижевск).

Директор «Мира охоты» Игорь Шуль поделился своим опытом, как сделать спортивное и охотничье оружие и патроны всемирно известных брендов доступнее в регионах России. Сегодня в Москве или Петербурге ассортимент несравненно шире, чем в региональных центрах и участники совещания поставили перед собой цель изменить сложившуюся ситуацию.

Много внимания уделено и гарантийному обслуживанию и ремонту. В этом вопросе все единодушно признали, что многое уже сделано, но ещё больше предстоит сделать, чтобы во всех крупных регионах организовать авторизованные сервисные центры.

В частности было предложено формировать фирмам заказы с номерам деталей и артикулами и отправлять их представителям Browning в России.

Кроме того, обсуждался вопрос организации клубов любителей оружия Browning и Winchester по всей России, по аналогии с такими же зарубежными организациями.

После окончания теоретической части участники семинара перешли на стенд и в интерактивный тир, где им было предложено пострелять из ружей Browning Synergy, Browning Fusion и Winchester, а также из пистолетов MP-466 «Викинг».

На Browning 2008 sales meeting в общем и целом были подведены предварительные итоги работы в России, обсуждались стратегии развития на 2008-2009 и в перспективе до 2011 года, а окончательные итоги будут подведены на выставке Arms & Huntitg в «Гостином дворе». ☞

