



ПРЕМИУМ



Blaser



SAUER 

Семинар оружейников в «Премиуме»

Евгений Александров

В середине апреля в оружейном салоне компании «Премиум» прошёл семинар для специалистов оружейных магазинов, имеющих в своём ассортименте охотничье оружие иностранного производства. Специально для участия в этом мероприятии в Петербург приехали представители фирм «Блазер», «Меркель», «Зауэр», «Маузер», «Хейм». Все эти компании являются давними партнёрами «Премиума»



Остаётся только удивляться, что до сих пор, на фоне бурного развития рынка импортного охотничьего оружия, никто из крупных игроков российского оружейного рынка не затеял нечто подобное. Идея-то лежит на поверхности – на российской территории организовать обучение непосредственно продавцов оружия, устроив им встречу с техническими специалистами и маркетологами фирм-производителей. Тем более, что дорожка уже протоптана отечественными производителями оружия и боеприпасов, некоторые из которых регулярно устраивают съезды дилеров. Опять же, легко обратиться к любимой журналом «КАЛАШНИКОВ» параллели с автомобильным рынком, который, являясь несравнимо более денежноёмким, вполне может служить ориентиром при оценке перспектив развития как отдельных фирм, так и оружейной отрасли торговли в целом.

Ну, собственно, свято место пусто не бывает, и в очередной раз именно оружейная компания «Премиум» оказалась на шаг впереди своих конкурентов, затеяв первый семинар для своих дилеров.

Хотя, это с какой ещё стороны посмотреть, для кого семинар оказался полезнее. Дело в том, что представители упомянутых выше иностранных производителей по сути впервые получили возможность лично познакомиться с большинством своих российских дилеров, получающих оружие через «Премиум», оценить их компетентность, ответить на вопросы, помочь решить проблемы. По-моему, иностранцы получили едва ли не больше впечатлений от двухдневной встречи, чем россияне. Давайте послушаем, что они говорят.

Франк Зенгерле, начальник отдела международных продаж компании «Блазер»:

– Я считаю, что квалификация и технические знания российских специалистов находятся на очень высоком уровне. Их можно назвать абсолютными специалистами в этой сфере. По задаваемым вопросам, очень детальным и конкретным, мы смогли понять, что фирма «Блайзер» больше не является для российского рынка чем-то новым и неизвестным.

Хотелось бы отметить, что предложенный «Премиумом» формат встречи мне кажется оптимальным,



Авенер Финников (слева) и Франк Зенгер

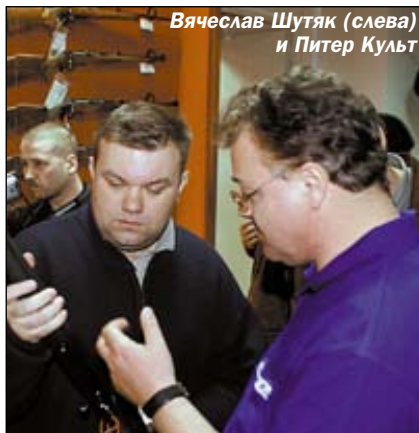
так как на оружейных выставках производители оружия не могут посвятить себя исключительно общению с продавцами оружия, а те, в свою очередь, хотят посмотреть стенды как можно большего числа изготовителей. В «Премиуме» мы за один день смогли найти общий язык сразу со многими фирмами, заинтересованными в сотрудничестве и нашли время для детального обсуждения проблем.

Теперь я хотел бы пригласить наших новых знакомых посетить завод компании «Блазер», познакомиться с производством, изучить всю нашу продукцию.

Пользуясь случаем, замечу, что сегодня Россия является одним из важнейших рынков для фирмы «Блазер» с большими перспективами на будущее. И все специалисты компании «Блазер» приложат максимум усилий, для того, чтобы российские клиенты познакомились с нашим оружием.

Питер Культ, начальник технического отдела компании «Зауэр»:

– Господин Фиников пригласил на



Вячеслав Шутяк (слева) и Питер Култ

семинар около 30 гостей, но мне показалось, что приехавших было гораздо больше. Я даже попросил Авенера Михайловича показать на карте России города, из которых люди приехали в Петербург. Оказалось, что большинство из них чтобы встретиться с нами преодолело расстояния в тысячи километров. Мы признательны всем приехавшим и надеемся, что нам удалось укрепить и углубить существующие связи.

Я очень высоко оцениваю профессионализм присутствовавших. У российских оружейников очень высокий уровень подготовки.

Олаф Зауэр, управляющий компанией «Меркель»:

– Я очень удивлён, что в Петербург на встречу с нами приехали люди даже из Владивостока. Видимо, тому есть два объяснения: во-первых, ди-



Олаф Зауэр (в центре)

ректор компании «Премиум» Авенер Фиников занимает высокое и уважаемое положение на российском оружейном рынке и, во-вторых, оружие «Меркель» интересно оружейникам и приезд директоров региональных магазинов имеет сильную мотивацию. Мы видим, что у нас в России много хороших партнёров.

Скажу откровенно, я удивлён глубиной и квалификацией задаваемых вопросов и уверен, что участники семинара в состоянии продавать оружие высокого класса, к которому относятся ружья «Меркель». Надеюсь, что семинар позволил русским оружейникам лучше разобраться в нашей продукции.

А вот что думают о семинаре российские гости.

Виктор Зотов, «Стрелок», г. Пятигорск:

– О семинаре могу говорить только положительно. Мы давно занима-



Виктор Зотов

емя импортным оружием, неоднократно бывали на крупнейших международных оружейных выставках, но не получили даже сколь-нибудь похожего эффекта. Здесь всё конкретно – и ответы на вопросы, и польза от встреч.

Вячеслав Шутяк, «Рыбалка, охота, туризм», г. Новосибирск

– Мне всегда приятно встретиться с Авениром Михайловичем в новом оружейном салоне «Премиум». Но, во время семинара, для нашей фирмы особо интересно было обсудить общие проблемы с другими оружейниками – представителями оружейных магазинов. Такая возможность у нас появилась впервые. Ведь очень важно не наступить на грабли, на которые твои коллеги уже наступали. Такие встречи очень полезны и позволяют с наименьшими затратами решить весь комплекс проблем, касающихся импортного оружия.

Михаил Жданов, «Тесткам», г. Саратов:

– Для меня это очень полезное ме-



Михаил Жданов

роприятие, поскольку редко представляется возможность пообщаться с иностранными производителями оружия в такой свободной обстановке, задать им интересующие вопросы и, самое главное, узнать о перспективах появления новых моделей и развития уже выпускаемых. Эта информация позволяет уже сегодня готовить потенциальных покупателей в нашем регионе.

Важна и встреча с другими директорами магазинов, хотя с большинством из них я уже знаком. Нам есть, чем поделиться друг с другом, особенно о новых методах торговли.

Дмитрий Березин, «Оружейная мануфактура», г. Красноярск:

– Семинар нужный, профессионально организованный, познавательный для специалистов, да и просто интересный. Я рад пред-



Дмитрий Березин

ставившейся возможности приехать в Петербург, познакомиться с новым оружейным салоном «Премиум». Ну и конечно трудно переоценить знакомство с иностранными специалистами, от которых можно получить полную информацию, как говорится из первых рук.

Евгений Богодяш, «Тульское оружие», г. Тольятти:

– Я полагаю, что сегодняшняя встреча очень важна, потому что на российский рынок приходит всё больше и больше иностранного оружия, которое мы пока очень мало знаем. Так что начатая «Премиумом» работа крайне необходима и хотелось бы, чтобы подобные семинары проводились не только в Санкт-Петербурге.

Виктор Спасский, «Охота



Евгений Богодяш

и оружие», г. Нижний Новгород:

– С «Премиумом» мы работаем постоянно. Семинар получился очень полезным и интересным. Немного сожалею о том, что мы к нему оказались неподготовлены, в смысле вопросов к иностранцам. Если бы такое мероприятие стало ежегодным, то мы подобрали бы информацию и от наших продавцов, и от покупателей. Подготовили бы конкретные вопросы. Безусловно, стоит заниматься этим делом в дальнейшем.

В Петербург приехали торгов-



Виктор Спасский

цы-оружейники более чем из 20 городов России от Мурманска до Петропавловска-Камчатского и наверняка все они согласятся принять участие в следующих семинарах. Журнал «КАЛАШНИКОВ» поздравляет компанию «Премиум» с почином, и надеется, что и иностранные и российские участники не останутся на достигнутом и будут развивать столь полезное для оружейного рынка начинание.