



Михаил Дегтярёв

# Первый блин

Семинар для продавцов оружейных магазинов в Санкт-Петербурге



*Каждый год в Москве и Петербурге проходят несколько семинаров и презентаций, посвящённых иностранным оружейным маркам или отдельным новым моделям.*

*Устраиваются эти мероприятия обычно российскими партнёрами производителей и направлены, в основном, на охват владельцев и руководителей оружейных магазинов, в ассортименте которых представлено импортное оружие.*

*Анатолий Голубев рассказывает о самозарядном карабине Winchester SXR Vulcan*



Самозарядный карабин Browning BAR Zenith в исполнении Ultimate

**П**редполагается, что участники таких встреч передают полученные знания продавцам, которые непосредственно общаются с будущим покупателем оружия. Однако, всё-таки главная задача организаторов семинаров и презентаций – это повышение лояльности дилеров к себе, как поставщику, и представляемым маркам.

Проблема в том, что в большинстве случаев продавцы всё же оказываются изолированными от происходящего, а дистрибьютор не получает необходимой обратной связи от самой нижней ступени продаж. Ведь владелец или директор оружейного магазина, проводящий в торговом зале сколько-нибудь заметное время в отсутствие особо уважаемых клиентов, давно уже стал исключением из правил. Например, в Петербурге я знаю три таких исключения, в Москве – четыре. Занятость, конечно, многое объясняет, но, на самом деле, я часто вижу простое равнодушие к основному предмету продаж – оружию, и отсутствие всякого интереса к его особенностям, характеристикам и пр. Важна только маржа и продаваемость товара.

Среди продавцов я вижу и охотников, и любителей оружия, и просто талантливых «коммуникаторов», которые умеют красиво продать всё что угодно. Но велика доля и практически случайных людей, которые просто тянут ляжку и буквально воспринимают распоряжения руководителей относительно того, что говорить, как продавать.

Регулярно заглядывая в пять-шесть питерских магазинов и три-четыре московских и наблюдая за общением продавца с покупателем, мне постоянно приходится слышать всякую чушь в адрес конкурентов с приведением фантастических примеров, наблюдать дешёвые (и нечестные) базарные приёмчики и демонстрацию вопиющей некомпетентности. Такая свобода языка отчасти объясняется тем, что продавцы магазинов в большом городе, как правило, не считают нужным посещать конкурентов и за редким исключением незнакомы друг с другом. Налицо своеобразный эффект заочной вседозволенности, сродни общению на интернет-форумах, где убожество можно припрятать за дурацким ником и матерно-модным лексиконом.

Таким образом, как бы пафосно это не звучало, затеявая первый оружейный семинар в Петербурге, «КАЛАШНИКОВ» ставил перед собой не только информационную, но



Редактор отдела охоты и спорта журнала «Калашников» Римантас Нореика делится впечатлениями от поездки на презентацию полуавтомата Browning Maxus в Буркина Фасо, из которой он вернулся накануне семинара

и объединительную задачи, с целью хоть как-то познакомиться друг с другом людей, которые работают за прилавками оружейных магазинов. Надо сказать, что именно эта часть не удалась, поскольку я упустил необходимость представить каждого пришедшего в привязке к месту работы – наука на будущее.

Семинар прошёл 12 декабря в тире на Парадной улице и был посвящён трём карабинам: Krieghoff Semprio, Browning BAR Zenith и Winchester SXR Vulcan и патронам RWS Cineshot. Выбор был остановлен на них по причине доступности, поскольку совсем недавно дистрибьютор марок Browning, Winchester и Krieghoff фирма «Росимпекс» договорилась со своим петербургским партнёром – сетью магазинов «Русское оружие» о поставке этих трёх образцов оружия в тир, для организации пробных стрельб



Охотничий карабин Krieghoff Semprio



Самозарядный карабин Winchester SXR Vulcan

в которых могут принять участие клиенты оружейных магазинов Северной столицы. Пока механизм такой услуги отрабатывается, но это не помешало нам попробовать собрать оружейников.

Были приглашены представители 13 оружейных магазинов, делегировавшие на Парадную более 20 человек. Всего в Петербурге около 30 лицензированных магазинов, но далеко не все из них можно считать полноценно оружейными, хотя, не исключая, что в дальнейшем мы расширим круг приглашённых.

Для общения с участниками семинара специально приехали: президент «Росимпекса» Анатолий Голубев, владельца компании Hanse Wrage Фрауке Лёман и представитель компании Browning Андре Классен с супругой.

В первой, теоретической части Анатолий Голубев и Андре Классе рассказали об особенностях карабинов Krieghoff Semprio, Browning BAR Zenith и Winchester SXR Vulcan, модельном ряде и ценах, а затем все переместились в тир, где приготовили для стрельбы Krieghoff Semprio и Winchester SXR Vulcan. Browning отложили в сторону, поскольку для большинства присутствующих этот образец оказался вполне знакомым.

Правда, началась демонстрационная стрельба с конфуза. Дело в том, что машина с оружием пришла в тир в ночь перед стрельбами и на тщательную проверку оружия времени просто не хватило. В результате на рубеже оказался Semprio с поворотной личинкой 223-го калибра и стволом калибра .30-06 (карабин был укомплектован двумя стволами и, соответственно, двумя личинками). Задержку пришлось устранять по ходу работы.

Для стрельбы были приготовлены патроны Cineshot калибра .30-06, а также «обычные» патроны калибров .30-06 и .223 – для того, чтобы почувствовать раз-

ницу, так сказать. Но, до них очередь не дошла, а Cineshot продемонстрировали

себя с самой лучшей стороны – после двухсот выстрелов в тире было довольно свежо и полностью отсутствовал знакомый всем запах пороховой гари. И заслуга в этом не вентиляции, а именно уникальных свойств капсюльного состава и пороха.

Большинство стрелков хотели попробовать незнакомую систему Semprio и я, наблюдая за процессом со стороны, обратил внимание на то, что многие из них абсолютно не использовали незаурядный потенциал этой «парадоксальной» «помпы», разделяя собственно выстрел и процесс перезаряжания оружия. А ведь именно совместное использование естественного перемещения стрелка и оружия во время отдачи позволяет вести из Semprio быструю прицельную стрельбу. Взяв в руки карабин, я решил сам продемонстрировать возможности системы и постарался показать предельно быструю стрельбу из него, которая у меня неплохо получалась в Германии. Честно говоря, стрельнул-то я довольно быстро, но неприцельно, в первую очередь желая показать связку выстрел-перезаряжание и сделал маленькое открытие – от летней сноровки не осталось и следа, а это значит, что нескольких патронов, запланированных на каждого приглашённого в тир стрелка, катастрофически мало для получения тех впечатлений от Semprio, которых он заслуживает. Единственное, что успокаивает, так это то, что в самое ближайшее время в тире на Парадной улице у всех желающих будет возможность вдоволь настреляться из «кригхофа» – было-бы желание.

Winchester на всех его попробовавших произвёл впечатление современного карабина с разумной ценой и достойной внешностью, а вот Krieghoff вызвал противоречивые эмоции. В тире звучало мнение о нём и как о бесполезной новинке, и как об интересном товаре, который легко продать. Кому-то система перезаряжания показалась очень уж непривычной и даже неестественной, а некоторые стрелки приспособились к её особенному алгоритму сходу. Всё вполне ожидаемо...

Этот материал пишется в воскресенье, на следующий день после семинара и накануне сдачи номера в печать, и, поэтому, в него не включены результаты опроса участников, запланированного на понедельник. Полученные данные мы используем для выработки оптимальной модели подобных презентаций, которые в дальнейшем мы планируем посвящать как новинкам российского оружейного рынка, так и хорошо известным у нас маркам и моделям, которые всё равно заслуживают пристального внимания.

Я надеюсь, что, несмотря на допущенные огрехи, в будущем мы сможем заинтересовать продавцов петербургских оружейных магазинов в продолжении совместной работы, а заодно найдём возможность познакомить их друг с другом.

