

# 10 Советов

для успешной работы



# ОХОТНИЧИЙ ИНСТИНКТ

## 10 советов

Несмотря на повсеместное, массовое распространение новых виртуальных развлечений, сложно найти человека, который откажется сделать десяток-другой выстрелов из настоящего оружия по реальной мишени. Что примечательно — в отличие от компьютерных игр и игровых автоматов, с которыми представители старшего поколения, как правило, не умеют обращаться, да и не хотят учиться, в тире возрастных ограничений просто нет.

Порой бабушки, приводящие в тир внуков, бьют рекорды подрастающего поколения не только по количеству сделанных выстрелов, но и по меткости.



Сергей Павлов

Не случайно тировый бизнес является одним из наиболее перспективных вариантов открытия своего дела. Однако, чтобы «стрелялка» приносила деньги, следует прислушаться к советам гуру — Сергея ПАВЛОВА, создателя и идейного вдохновителя мастерской «ТирМастер».



Опубликовано в журнале "Бизнес-журнал" №13 от 14 Июля 2004 года.

# 1. Тир открыть - не поле перейти

Месторасположение тира — вот что является основным слагаемым успеха вашего бизнеса. Подойдите к вопросу выбора места очень гибко, не уступайте соблазну арендовать площадку подешевле. Главное — найти разумное соотношение между величиной арендной платы, которая не должна загнать вас в бесконечные долги, и «обитаемостью» места.



Чем больше людей ежедневно проходит мимо вашего заведения, тем выше будет прибыль.

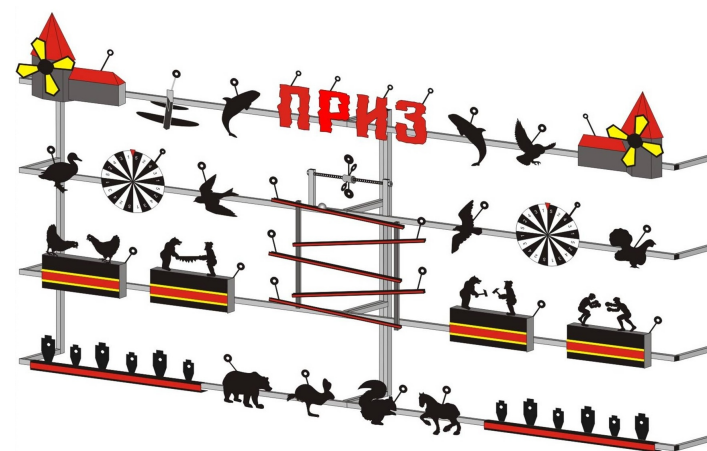
Главное — оборот! Бойкое место даже в небольшом городе способно обеспечить ежедневный наплыв в 100-200 клиентов. При стоимости выстрела 2-5 рублей (а делается их обычно 10-20) и цене пульки — 10 копеек, не сложно подсчитать, сколько тысяч, заслуженной прибыли за день осядет в кошельке владельца заведения.

## 2. Экономика должна быть экономной!



Самым большим заблуждением и ошибкой желающих открыть свой тир является попытка работать на устаревшем и морально, и физически оборудовании. Дело в том, что тир — это не только само оружие, но и система мишеней. Они-то и являются «изюминкой» процесса. Однако, движимые естественным желанием сэкономить, многие начинающие предприниматели пытаются обойтись собственными силами, используя расставленные в рядок «классические» пивные банки, подвешенные на веревочке рыболовные блесны и прочий хлам, валявшийся под ногами. Действительно, получается очень дешево, буквально по «бросовой» цене. Однако клиент теперь гораздо более искушенный, стрелять по банкам можно ведь и в ближайшем лесочке.

Поэтому такой «эконом-тир» не наращивает, а теряет клиентскую базу. В результате модернизироваться придется все равно — но сколько потеряно времени, сколько сил и энергии потрачено на «раскрутку» впустую! Вывод напрашивается сам собой: изначально приобретайте только качественное, специальное оборудование для вашего пневматического тира, и затраты не пропадут зря. Перестройка в процессе обходится намного дороже, отнимает время, простои в день с самого мелкого тира обходятся в 1,5—2 тысячи рублей. Для «начинающего» это сумма довольно значительная.





### 3. СТИЛЬНЫЙ интерьер - ваш козырь!

Вид помещения оказывает немаловажное влияние на настроение посетителей, а от их настроения напрямую зависит ваша прибыль. Визит в подвал с ободранными стенами и потолками с разводами от протекшей воды не доставит особого удовольствия даже самому непривередливому стрелку. Создайте стильный интерьер, и благодарным клиентам не будет конца. Для этого не требуются ни супердизайн, ни евроремонт: аккуратность и чистота, соответствие антуража специфике заведения — это все, что нужно хорошему тиру. Например, неплохо зарекомендовала себя в качестве материала для отделки помещения армейская маскировочная сетка. Она удачно вписывается в антураж, очень

быстро монтируется (натягивается по забитым гвоздям) и демонтируется (на случай смены дислокации), и все это — при символической цене. В общем, выбор однозначно за вами: творите, выдумывайте, пробуйте.



Из дешевых подручных материалов, включив фантазию, можно сотворить неповторимый самобытный интерьер, удовлетворяющий требованиям самого искушенного посетителя.

## 4. Кадры решают все!

Не забывайте: вы торгуете не пулями, а эмоциями! Имея отличные мишени и удачно расположенное прекрасное помещение, на успех можно рассчитывать только при условии, что инструктор творчески подходит к своей работе, а не просто выполняет свои прямые и непосредственные обязанности: продает пульки, консультирует стрелков и помогает новичкам в освоении основных приемов стрельбы и зарядки оружия.



Хороший тирщик — настоящий шоумен. У вас есть дар общения с людьми? — Тогда в этом бизнесе вы хорошо заработаете. Если же необходимость постоянно говорить и улыбаться угнетает, лучше заняться чем-нибудь другим.



Расточайте похвалы достойным, не стесняйтесь пошутить над новичком (естественно, в разумных пределах), и эмоции игроков в виде денег осядут в кассе тира. Неплохо зарекомендовало себя применение мегафона при передвижном варианте размещения. Общайтесь с клиентом, улыбайтесь, шутите, непосредственный личный контакт — залог успеха. Кроме дохода, вы получите также множество благодарностей и доброжелательных отзывов, и клиент придет именно к вам вновь и вновь.

## 5. Не оскудеет рука дающего...

Не скупитесь не только на комплименты, но и на призы за меткую стрельбу. Желая заполучить для своей девушки какую-нибудь забавную зверюшку, молодой человек разобьется в лепешку, но будет пытаться изо всех сил совершить «подвиг», одновременно стремительно увеличивая ваш доход. Даже если у него это не получится, дайте хоть маленький утешительный приз! Радостны, довольны и благодарны будут все — и при этом они тут же забудут об оставленных деньгах. В то же время, не стоит приобретать дорогие призы для раздачи за фантастические результаты. Стрелки быстро понимают, что заработать подобный приз просто невозможно, их азарт быстро проходит, а впечатления о заведении остаются не лучшие.

Гораздо разумнее применять мелкие, дешевые призы, идеальный вариант — мягкие игрушки (и дать не стыдно, и заберут — не жалко), и щедро одаривать ими хороших стрелков. В качестве поощрительных призов подходят также брелоки, значки, воздушные шары и т. д., и, конечно же, сами пульки. И не забывайте — клиент всегда прав.



## 6. Выбор профессионала

В настоящее время появился огромный ассортимент пневматического оружия. Какому отдать предпочтение, вопрос не простой. Лучший вариант — попробовать различные модели. Мы применяем классические винтовки ИЖ-38С и МР-512, поскольку практика показала, что это оптимальный вариант для игрового, развлекательного тира. Это оружие немудреное в использовании, надежно и недорого, нравится клиентам быстрой пристрелкой. Но ограничиваться только винтовками не следует. Например, у дам самой большой популярностью пользуется МР-654 (пневматическая копия пистолета Макарова). Цена его, в общем-то, довольно серьезная по сравнению с винтовкой, но что делать, если женщина просит! При том что она не только просит, но еще и стреляет, часто и помногу!



Отлично ведет себя МР-651, а с дополнительными пластиковыми декоративными насадками он вообще видоизменяется до неузнаваемости. Так что, по возможности, расширяйте ассортимент пневматического оружия, пусть оно висит на стене тира и ждет своего клиента, и когда дождется — принесет немалую прибыль.





## 7. Безопасность превыше всего



Обеспечение полной безопасности окружающих — вот первоочередная задача при эксплуатации тира. Ежедневно проверяйте пристрелку оружия и обязательно пристегивайте его стальным тросиком (лучше в хлорвиниловой оплетке) к огневому рубежу. Длина тросика должна быть такой, чтобы легко было полноценно производить перезарядку и стрелять исключительно из положения стоя, дабы отместить возможность повернуть оружие за пределы линии огня.

ФЕДЕРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ПНЕВМАТИЧЕСКИХ ТИРОВ

ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ОБРАЩЕНИИ С ПНЕВМАТИЧЕСКИМ ОРУЖИЕМ ★

Всегда обращайтесь с пневматическим оружием как с заряженным и взведенным.

Запрещено направлять оружие на людей и животных !

Оружие всегда должно быть направлено стволом в сторону мишеней!

Запрещено оставлять оружие заряженным и (или) взведенным!

Не прикасайтесь к чужому оружию без разрешения владельца!

Ремонт, настройка и проверка оружия производится только инструктором!

Руководит стрельбами старший (инструктор тира), и все остальные беспрекословно выполняют его команды, в противном случае отстраняются от стрельбы.

Пульки с пола поднимать строго запрещено!

Лица в состоянии алкогольного опьянения до стрельб не допускаются!

В тире запрещено вести себя шумно, громко разговаривать, пользоваться мобильными телефонами - это может помешать восприятию команд инструктора. В таких случаях стрельбы прекращаются.

Помните! Пневматический тир - это клуб со своими традициями, устоями и правилами. Нарушая эти правила, Вы подвергаете здоровье своих коллег по стрельбе опасности!

*Коллектив пневматического тира всегда рад видеть Вас в числе своих посетителей и желает Вам полезного, увлекательного и самого главного - безопасного времяпрепровождения!*

## 8. Миру - мир, пуле - тир!

Бытует мнение, что чем выше стоимость выстрела, тем больше шансов быстро сколотить капитал. Однако практика показывает обратное. Дорогой выстрел — разовая прибыль, увлекшийся клиент «настреляет» солидную сумму, и потом будет зол за это не столько на себя, сколько на владельцев тира. При относительно низкой стоимости пули число стреляющих да и количество совершаемых ими выстрелов повышается в несколько раз. Я настоятельно рекомендую всем нашим партнерам устанавливать стоимость пульки в пределах 3 (максимум 5) рублей. Эта цифра была выведена нами после проведения масштабного социологического опроса и, по нашему мнению, идеально подходит для многих регионов России.



По крайней мере, отзывов и благодарностей после рекомендации данной стоимости я получил немало. Доходы тиров в разных городах страны, по свидетельству их владельцев, после введения такой низкой цены не только не сократились, но и значительно выросли за счет резкого роста оборота заведений.



## 9. Комбинируйте форматы, гастролируйте

На первых порах начинающим бизнесменам очень сложно бывает определиться с форматом будущего тира. Действительно, вопрос выбора передвижного или стационарного варианта тира является довольно-таки спорным и неоднозначным. Так, передвижной тир более доходен благодаря своей мобильности и возможности установки практически где угодно. Зато стационарный не зависит напрямую от погодных условий и может успешно работать круглый год. Как показывает практика, самый выгодный вариант — иметь сразу оба вида тиров. Тогда и круглогодичный доход относительно стабилен, и есть возможность собрать «сезонные сливки» благодаря мобильному тиму.

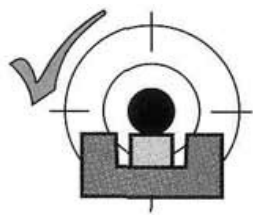
Ежегодно в городах и поселках проходят десятки праздников общероссийского и местного значения, так почему же, пользуясь случаем, не привезти «радость» туда, где она востребована массой гуляющих горожан? Также неплохой вариант — пионерские лагеря в «родительские дни», когда у тиров от ребятни и их родителей просто нет отбоя. Весьма прибыльными оказываются и различные отраслевые праздники — День строителя, химика, медика и прочие. Не ленитесь, катайтесь, трудитесь там, где вас ждут, и доход вознаградит ваши усилия!





## 10. Осторожно! Увлекает.

(вместо эпилога)



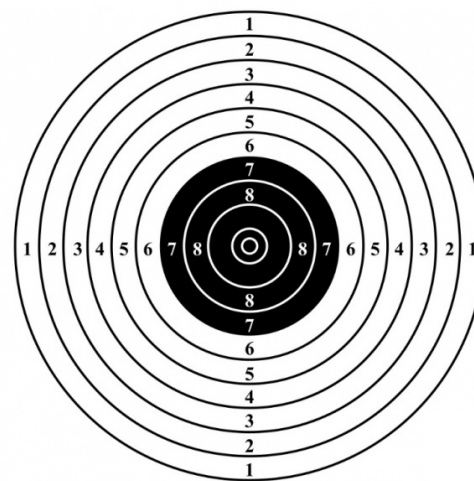
Тировый бизнес — не только доходный, но и чрезвычайно интересный вид предпринимательской деятельности. Лично я вижу в нем только один аргумент «против»: тир — на редкость затягивающее занятие. Я прочувствовал на своем примере — поработав в этом деле, перестал видеть себя в каком-либо другом. Видимо победил охотничий инстинкт!



**Всегда помните:**

**Вы торгуете не пульками, а эмоциями!**

[www.firmaster.ru](http://www.firmaster.ru)



This book was made  
using Book Creator for iPad

