В доперестроечные времена и особенно в послевоенные годы отечественные тиры и стрелковые клубы процветали. Внутренняя и внешняя политика государства обеспечивала им полную загрузку, всяческую помощь и поощрение делу воспитания «ворошиловских стрелков». Лишившись такой поддержки, уже в конце 1980-х годов все они влачили жалкое существование.

Оборудование безнадежно устарело, интерес к стрельбе у населения, несмотря на интенсивную криминализацию общества (а может, как раз из-за нее), заметно охладел. Такое положение сохранялось до тех пор, пока согражданам не разрешили пользоваться в целях самообороны газовым и пневматическим оружием. Самооборона — это, конечно, хорошо и правильно; но как обороняться, если ты знаком со своим «вороненым другом» только в общих чертах, а если и стрелял из него, то исключительно на пустыре по бутылкам? Понятное дело, нужна тренировка.

Вместе с тем, едва общество стало понемногу обрастать жирком, вновь резко увеличилось число активных охотников — тех, кто может себе позволить и хорошее оружие, и выезды «на медведя». И, наконец, гуляющая в парках публика снова открыла для себя всю прелесть попадания «в яблочко», изображенное на каком-нибудь деревянном зайчике, на глазах у изумленных приятелей.

Вот он, золотой момент для вашего «верного выстрела» — старта тирового бизнеса! С одной стороны, на услугу явно есть спрос (и он будет расти). С другой — этот рынок практически пуст. Так, по словам Ивана Поздеева, заместителя генерального директора компании «Айсберг» — ведущего российского производителя оборудования и оружия для интерактивных тиров, — в огромном московском мегаполисе реально работает не больше десятка стрелковых заведений. Причем часть из них — закрытого характера, то есть попасть туда могут только представители правоохранительных служб, сотрудники частных охранных предприятий и просто «свои люди». Большая часть оставшихся оснащена «по старинке». А те, которые действительно могут предложить что-то интересное, реально обслуживают не более 10 тысяч человек.

Возможны варианты

Взору желающих войти в этот бизнес предстает великое разнообразие типов оружия: от самых простых и дешевых передвижных «тиров на колесах», оснащенных парой-тройкой пневматических ружей и набором мишеней, до солидных, устроенных по последнему слову техники тировых комплексов, где можно стрелять боевыми патронами из трех десятков видов вооружений. Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом! Успешный старт с низших позиций в иерархии этого бизнеса позволит вам постепенно нарастить и обороты, и парк оружия — и, может быть, в конце концов стать обладателем небольшого подземного стрельбища, разовое посещение которого обходится клиентам минимум в 300 долларов. Рассмотрим варианты.

Воздух!

Пневматическое оружие — разумный компромисс, позволяющий клиенту за божескую цену понянчить в руках аналог боевого оружия, который выглядит почти так же, как его прообраз. Например, СВД (снайперская винтовка Драгунова) в аналоговом варианте называется «Тигр» и почти неотличима от «настоящей». Визуальные и звуковые эффекты от выстрела боевой пулей, конечно, несравнимы с теми, что дает щелчок пневматической «плюшкой». Зато и мороки с оформлением — никакой. Да и выстрел обходится клиенту в 10 раз дешевле.

Для работы с «пневматикой» можно либо установить стационарный тир на постоянной основе, либо организовать палатку — легкое разборное сооружение для сезонной работы в местах массового скопления людей. Производители, как правило, рекомендуют самый «летучий» вариант — передвижной тир-трансформер на базе прицепа легкового автомобиля. Важным его преимуществом является возможность «окучивать» самые хлебные места и менять дислокацию, как только они перестают приносить хорошие прибыли. Правильно подобранное оборудование на базе такого тира разворачивается до полной «боеготовности» всего за 30–40 минут.

Как утверждают специалисты компании «Тирмастер», один клиент делает в среднем 25 выстрелов. При рекомендуемой стоимости выстрела 5 рублей (конечно, цена зависит от места расположения тира и доходов населения), от одного стрелка в кассе оседает около 200 рублей. Средняя дневная посещаемость тиров очень индивидуальна и напрямую зависит от качества предлагаемой услуги и удачности местоположения. В густонаселенном городе в тир ежедневно приходит в среднем не меньше 100 посетителей — то есть дневная выручка составит не менее 2 000 рублей. Если тир расположен удачно, то число посетителей, как правило, утраивается: то есть среднемесячная выручка тира на колесах составит около 150 тысяч рублей. Для начала очень неплохо — особенно если учесть, что вся конструкция вместе с автомобилем стоит 160 тысяч. Затраты на призы, покупку пневматического оружия (например, бывшего в употреблении) и зарплату водителю (который может по совместительству быть и инструктором) доведут уровень расходов до круглой цифры «200»; однако, как показывают расчеты «Тирмастера», через полтора месяца ваше приобретение окупится и начнет приносить вам постоянную прибыль.

В принципе, можно сэкономить в среднем до 40 тысяч рублей, если вместо «колес» приобрести просто «мини-тир» с тематической авансценой, конструкция которого предполагает быструю сборку и установку на любой подходящей территории. Однако такой вариант целесообразен только в том случае, если у вас уже есть транспорт.

Как ловится охотник

Инстинкт охотника и азарт игрока присущ каждому человеку; надо лишь пробудить эти чувства — и тогда клиент вернется вновь и вновь. «Чтобы заинтересовать все категории стрелков, следует подбирать красочные и разноплановые мишени, — говорит глава СП «Аттракционы из Волжского» Александр Ефименко. — Например, у нас в качестве мишеней — сплошь отвратительные мерзавцы: пираты, бандиты, монстры. Стоит расстрелять одного — за ним тут же возникает другой. И вообще, все мишени живут своей жизнью в выстроенных для них декорациях: море, корабль, воздушное разборное сооружение для сезонной работы в местах массового скопления людей. Пробуете себя главным действующим лицом в этом театре, — с увлечением рассказывает Александр. — Причем неотъемлемая часть этого спектакля — юмор. Мне не раз приходилось наблюдать, с каким увлечением стреляют по нашим мишеням, отстреливая злодеев, добиваясь открытия всех окошек и дверей, посетители самых разных возрастов: и почтенные дамы, и горячие юноши, и школьники».

Для привлечения клиентов весьма важен и правильный выбор оружия. Асы тирового бизнеса очень хвалят классическую винтовку ИЖ-38. Ее основное достоинство — простота в эксплуатации; а главное отличие от полуавтоматической пневматики в том, что подготовка к очередному выстрелу вносит дополнительную динамику в ход стрельбы. Представьте сам процесс: десять выстрелов — десять перезарядок, а это и дополнительное время участия в стрельбе, и дополнительное удовольствие («переломил», вставил пульку, защелкнул, выстрелил), чего не скажешь о стрельбе из полуавтомата: несколько секунд — и конец (затраченные деньги быстренько перекочевывают в кассу тира, однако эмоции истрачены не в полном объеме). И, конечно же, нельзя скупиться на призы — дополнительные выстрелы, мягкие игрушки и т. п. Хорошая стрельба должна поощряться, а меткий стрелок, азартно собирающий трофеи, привлекает большое количество людей не только в качестве зрителей.

В рамках закона Одним из самых веских аргументов в пользу открытия тира с использованием пневматического оружия мощностью до 7,5 Дж является то, что согласно «Закону об оружии» для этого не требуется никаких лицензий. Достаточно зарегистрироваться в качестве предпринимателя, оформить аренду помещения под стационар или участка земли под передвижку, приобрести соответствующее оборудование — и можно начинать нести радость публике с одновременным извлечением прибыли! Не следует лишь забывать о технике безопасности. Вы должны устранить возможности появления людей на линии огня, исключить вылет пулек за пределы тира и рикошеты, которые могут привести к травмам. Рекомендуемое расстояние от рубежа до мишеней, в зависимости от типа мишеней и варианта тира, составляет 6–12 метров. И они должны полностью контролироваться вами.

Источник: www.business-magazine.ru "Бизнес-журнал" №6