

Большой "секрет" маленькой компании



Конкуренция на катерном рынке подвигает компании к более активным действиям, расширению спектра продукции и услуг, более внимательному отношению к клиентам. Правильно выстроенные стратегия и тактика поведения в конечном итоге позитивно отражаются на репутации компании, что для покупателя не менее важно, чем весомость бренда и качество лодок. Это касается и небольших компаний, и холдингов, вне зависимости от длины и стоимости продвигаемых лодок. Но, вероятно, для маленьких компаний есть своя специфика бизнеса. Это я и попытался выяснить в беседе с управляющим компании "ИХТИАНДР" Сергеем Горбуновым.

– Сергей Александрович, какова структура и специализация вашей компании?

– Компания занимается реализацией катеров – алюминиевых, стеклопластиковых, а также надувных лодок с подвесными моторами и индивидуальной предпродажной подготовкой. "ИХТИАНДР" – мультибрендовая фирма, работающая с российскими и зарубежными производителями. Отечественные представлены моделями "Master", "Stringer", "Gladius", "Moonray", "Finnsport" и др. Из иностранных компаний мы давно сотрудничаем с польскими верфями и предлагаем покупателю лодки "Yanmor", "Funboats", "Mazury", "Darek". У нас широкий ассортимент импортных подвесных моторов, запасных частей и расходных материалов к ним, трейлеры, а также различные аксессуары и сопутствующие товары.

В компанию входит магазин и сервис-центр площадью намного больше, чем торговый зал. Техническое оснащение и квалифицированный персонал центра позволяют проводить самые сложные работы – от гарантийного ре-

монта до внесения конструктивных изменений для улучшения эксплуатационных характеристик судов.

– То есть, ваша компания привлекательна для клиентов тем, что может предложить тюнинг модели?

– Скорее, индивидуальную подготовку для конкретного покупателя. Каждая лодка у нас уникальна. Кто-то хочет скорости, кому-то нужна лодка-буксировщик, у рыбаков свое видение удобства, путешественники просят увеличить автономность, для кого-то главным фактором является экономичность. А еще есть люди с "выдающимися" антропометрическими данными, которым неуютно в серийной модели... Примеров могу привести много. Есть у нас и собственные проекты...

– Какие изменения можно внести в конструкцию, какое оборудование устанавливается дополнительно?

– Мы устанавливаем основные и вспомогательные двигатели, дополнительные топливные баки повышенной емкости и топливные фильтры для защиты от некачественного горючего. Ставим дублирующие самоотливные помпы и электрические якорные лебедки, рыболовное оборудование. Монтируем дополнительные контрольно-измерительные приборы и датчики, стереоаппаратуру. Размещаем в корпусе блоки плавучести... Если при этом изменяется центровка лодки, устанавливаем транцевые плиты. Механическую трансмиссию заменяем гидравликой. Меняем сиденья – обивку, наполнитель, окрашиваем корпуса, стелим тиковое покрытие, ковролин. Изготавливаем ходовые тенты улучшенной конструкции с применением износостойких материалов и отличной фурнитуры...

– А где можно увидеть переоборудованный катер?

– Как правило, в торговом зале есть выставочный экземпляр. Более того, мы стараемся держать интересную лодку на воде – для драйв-теста. Также у нас имеются видеоматериалы ходовых испытаний.





– **Вы испытываете каждую модель?**

– Это правило нашей компании. С интенсивных ходовых испытаний и начинается знакомство с каждой новой моделью. Пока мы не опробовали лодку, она не выставляется и не рекламируется. Тесты проводятся в различных погодных условиях, с разной загрузкой, с моторами различной мощности. Все параметры испытаний фиксируются на видео и на бумаге – в таблицах. На испытаниях присутствуют наши продавцы – у них должно сформироваться собственное представление о лодке. Это помогает при работе с покупателями.

– **Кстати о персонале. В некоторых компаниях возникают проблемы с подбором профессиональных менеджеров. А как у вас?**

– Действительно, текучесть кадров в свое время была. Люди приходили из торговли, автомобильного бизнеса, и у них не получалось. Успешно работают только те, кто близок к воде, к катерной теме. Слово “менеджер” мне не нравится. Это скорее технически грамотные специалисты, которые могут ответить на каверзный вопрос, дать дельный совет. Например, наши сотрудники легко подберут эффективный винт к мотору, а для этого требуется держать в голове сотню параметров...

– **Можно ли у вас купить катер в кредит, застраховать его?**

– В прошедшем сезоне кредиты практиковались, что будет в следующем – пока неизвестно: смотря насколько затянется кризисная ситуация. Программа страхования была и есть. У нас заключены договоры с двумя страховыми компаниями, которые предлагают полисы, покрывающие все риски по весьма разумной цене. Страховой взнос составляет 1–3% от стоимости лодки. Не секрет, что лодки крадут, особенно алюминиевые. Их просто сдают, как цветной лом. Иногда люди останавливают свой выбор на стеклопластике именно по этой причине. Было несколько страховых случаев, получились значительные суммы, и страховка позволила компенсировать потери.

– **Как давно вы занимаетесь этим бизнесом, и с чего все началось?**

– С водной техникой я связан большую часть жизни. Довелось работать водолазом на судоремонтном заводе, матросом, механиком, директором завода малотоннажного судостроения. С 1995 г. занялся продажами импортных подвесных лодочных моторов в регионы России. А в 1998 г. открыл собственный магазин – пер-

вый мультибрендовый в столице...

– **А как с отдыхом? Отпуск, наверное, берете зимой?**

– Почему? Могу выбраться отдохнуть и летом. В этом году с семьей провели пару недель на Тамани. Брал с собой лодку “Gladius Hunter”, ходил на ней по Азовскому морю и реке Кубань. Довелось даже попасть в шторм с ветром до 18 м/с и метровой волной. Лодка испытания выдержала с честью.

– **Какие планы на будущее, не собираетесь ли сами строить лодки?**

– Строить серийно не собираюсь – уже строил, а планы... Хотелось бы больше внимания уделить парусно-моторным судам – паруса почти всегда ассоциируются с романтическим отдыхом. Ведь мы предлагаем людям не просто товар, а определенный образ жизни, связанный с водой. И если нам это удастся, довольные клиенты снова приходят в наш магазин, а это является лучшей оценкой нашей работы.

На этом наша беседа закончилась.

Компания “ИХТИАНДР” заработала высокую репутацию – у своих постоянных клиентов и многих других любителей отдыхать на воде и на лодках. Секрет ее успеха, как видим, прост, но пока доступен не каждому.

А спустя несколько дней после нашего разговора неожиданно раздался телефонный звонок. В “ИХТИАНДРЕ” получили от польской верфи “MAZURY” новую модель “Mazury 700 Camping Cruiser”, и нас приглашали поучаствовать в ее тесте, о чем, наверное, вы уже прочитали в рубрике “От кия до клотика”. ☼

Материал подготовил
Александр Бряков

МАГАЗИН КАТЕРА • МОТОРЫ • ЛОДКИ

MASTER
ALUMINIUM BOATS

www.ihandi.ru

Москва, 91-й км МКАД (пересечение с Осташковским шоссе), территория Мытищинской ярмарки. Тел.: (495) 364-0470, 231-7385