



SHININ Group: Предложение для арендатора

Весной 2012 года SHININ Group стартовала специальную акцию по развитию развлекательного бизнеса на очень выгодных условиях. Наш корреспондент решил выяснить, в чем же суть этого предложения. На вопросы ответил руководитель департамента продаж Шинин Андрей.

- Андрей Анатольевич, в чем основная суть Вашего предложения?

- За все эти годы, особенно в период экономической нестабильности, мы получали много запросов на аренду оборудования чтобы «попробовать», «прощупать» ситуацию на месте и свести шанс потерь к минимуму. Именно это Мы и решили воплотить, тем более что разные источники предвещают новый виток кризиса.

- Неужели платить аренду выгоднее, чем иметь оборудование в собственности?

- В большинстве случаев выгоднее быть собственником, но лишь тогда, когда доходность прогнозируема на основе реальных показателей, а не теоретического расчета. Ведь если бизнес не пойдет, то возникнет масса проблем от временного складирования техники до попытки ее реализовать. А без гарантии и возможности технического обслуживания продать технику по рыночной цене - невозможно. А арендная плата у нас очень щадящая - всего 3% от цены оборудования. Чтобы открыть зал аттракционов, не нужно иметь много денег.

- То есть аренда – это возможность проверить бизнес на месте и принять решение?

- Конечно, ведь в этом случае бизнесмены не только получают действительную картину по данной сфере деятельности, но конкретную информацию о возрасте, пристрастиях и покупательской способности аудитории.

- А какие есть варианты развития событий у тех, кто воспользовался Вашей акцией?

- Если бизнесмен видит, что бизнес не работает - то оборудование возвра-

щается к Нам. Если показатели доходности хорошие, то партнер может выкупить это оборудование сразу, или в рассрочку, или вернуть его и приобрести другое, например, более современное, если к этому подталкивает целесообразность и желания потребителя.



- Почему данную акцию Вы начали сейчас, а не год назад или годом позже?

- Мы уже пережили 2 кризиса, и еще один - совершенно не пугает. Но для большинства бизнесменов кризис штука непредсказуемая и страшная, поэтому вкладывать хоть какие-то средства они не решаются. В связи с этим, сразу за недавним кризисом предлагать акцию было бессмысленно. Сейчас, сразу следом, надвигается еще один кризис, уже не так страшно, и все понимают, что просто сидеть на кубышке - бессмысленно. Кроме того, к этому решению нас подтолкнула ситуация на рынке: все больше и больше развлекательных заведений банкротятся, банки предлагают залоговое оборудование - это создает негативное впечатление о сфере в целом,

хотя, как правило, проблема в безграмотной концепции и подборе оборудования.

- Выгода арендатора понятна, а в чем же Ваша выгода? Ведь все риски ложатся на Вас.

- Разумеется ситуации бывают разные. Для нивелирования рисков есть символический гарантийный взнос, так же, как это принято при аренде в любой другой сфере. Но самое главное, что опыт однозначно говорит о востребованности и успехе акции - достаточно зайти на Наш сайт www.SHININ.ru, где в разделе география отмечены все наши покупатели. Развлекательный бизнес успешно работает и приносит доход не только в крупных центрах, но и в средних и малых городах. Вопрос лишь в правильной концепции.

- Как долго продлится акция?

- Конечно акция будет не вечной, потребности потребителя не безграничны (кто первый встал - того и тапки), а Наши возможности разумеется тоже. Под акцию выделен некоторый объем оборудования, по его завершению будем принимать решение о продлении или прекращении акции. ■

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ:

Компания начала свою деятельность 1993 году как оператор небольшого зала развлекательных аппаратов. Впоследствии развилась в крупного поставщика развлекательного оборудования, крупного сетевого оператора, а также сервисного центра. В настоящий момент под управлением Группы находится более 150 объектов. Дополнительную информацию и материалы Вы можете найти на сайте www.SHININ.ru