



Будни игрового зала

Часть I. Техническое обслуживание автоматов

Итак, вы решили организовать зал игровых автоматов: все просчитали, проконсультировались со знающими людьми, выбрали и приобрели оборудование, собрали нужные документы, наняли персонал, возможно, дали какую-то рекламу и, наконец, открылись. На этом ваши хлопоты, разумеется, не закончат-

ся — маркетинговая политика, налогообложение, техническое обслуживание в самом ближайшем времени станут вашими насущными проблемами. Как со всем этим разобраться, рассказывает наш постоянный консультант — вице-президент компании SHININ & Co Дмитрий Шинин.

Рабочий автомат и автомат исправный — в чем разница!

— Правда ли, что техническое обслуживание игрового зала очень простое и не требует больших затрат?

— С одной стороны, это так. Можно вложить деньги в игровое оборудование, «отбить» их, полу-

чить прибыль, и на этом ваш бизнес закончится. Дело в том, что техника — даже такая надежная и многое «прощающая» — проживет при таком подходе 1,5-2 года. За это время предприниматель возвращает свои деньги, получает прибыль в размере 50-60 % и продает автоматы по дешевке кому-то еще.

Если он настроен иначе и намерен приложить свои силы именно в этой сфере бизнеса, тогда речь должна идти о целой сети игровых залов либо о крупнейшем зале в городе. В таком случае необходимо развивать собственную техническую и сервисную службу. Ведь термины «рабочий автомат» и «автомат исправный» — отнюдь не синонимы. Работая по системе Trade In, то есть предоставляя новые модели автоматов взамен тех, что эксплуатировались какое-то время в игровых залах наших клиентов, мы проводим предварительное телефонное консультирование, интересуемся, в порядке ли техника. Как правило, нам отвечают: «Да, все нормально», — подразумевая, что автоматы работают и клиенты не жалуются. Но при этом оборудование может иметь какие-то скрытые дефекты, которых не замечают ни хозяин, ни менеджеры и которые могут привести к нежелательным последствиям.

— **Что это за дефекты?**

— Например, недавно к нам обратились клиенты с просьбой о замене автомата PROP CYCLE DX — воздушного велосипеда. (Задача игрока на PROP CYCLE DX — «пролететь» по лабиринту на велосипедоплане и «сбить» за 1,5 минуты определенное число шариков.) Аппарат рабочий, но при более детальном исследовании выясняется, что износ ремня, за счет которого крутятся педали, составляет практически 90 %. К чему это приводит? Во-первых, ремень может порваться. Во-вторых, что на первый взгляд не столь очевидно, он допускает проскальзывание. Человек крутит педали, но не может развить максимальную скорость и... не проходит дистанцию. В резуль-

тате посетители разочарованы, выручка падает и владельцы автомата думают, что он неинтересен, надо его срочно поменять. А на самом деле он всего лишь имеет технический изъян, который привел к падению выручки и который легко устранить.

— **Но если PROP CYCLE DX приобрели поддержанным, возможно, ремень был изношен уже в момент покупки?**

— Мы всегда проводим предпродажную подготовку автоматов и даем на них полугодовую гарантию. Соответственно, если видим, что случай выхода автомата из строя или потери качества игры может произойти хотя бы в течение восьми месяцев, то заменяем изношенную часть.

Механический износ каких-то деталей — не единственный пример дефектов. Например, в автомате ART TRUCK, имитирующем кабину «дальнобойного» грузовика, в котором человек «едет» по дорогам Японии, игра записана на CD-ROM. Если диск и головки CD-ROMа уже «заезжены», игра начинает «зависать». Например, переход от этапа к этапу вместо 5 секунд занимает 25-30. Игрок в этом случае даже не может предъявить претензии: не успел он позвать менеджера, как автомат «пришел в чувство».

Но это влияет на качество игры. Другое следствие проблем с CD-ROMом — процесс первой загрузки игровой программы (утром, при включении аппарата) может растянуться на 10-15 минут и менеджер зала будет вынужден стоять рядом, гадая — запустится она или нет.

Глаз да глаз

— **Можно ли избежать всех этих трудностей?**

— Квалифицированное обследование с помощью специальных электронных тестов и внешний технический осмотр позволяют на начальном этапе выявить отклонения в работе автоматов. Но для этого нужен специальный человек.

— **Ваш сотрудник?**

— Нет, мы проводим собственный сервис только в Москве и Московской области. Необходимо техническое обслуживание на местах. Если владелец зала настроен на серьезный бизнес (пусть в него вложено всего 20-30 тысяч долларов), надо найти такого специалиста. Тогда и техника будет в хорошем состоянии, да и вандализма со стороны посетителей будет меньше. Ведь руль с автомата не уносят за один день: сначала открыли один





винтик, затем второй, третий, а уж потом просто оторвали руль. А, между прочим, оригинальный руль от фирмы «Sega» обойдется минимум в 200 долларов.

Все эти дефекты, появляющиеся в процессе естественной эксплуатации, можно вовремя заметить. Достаточно нанять человека, который будет приходить и тестировать автоматы хотя бы два раза в неделю. Он сделает контрольный осмотр, что-то закрутит, подправит, если начали отрываться обивку — подклеит, зашьет и пр. Наконец, просто протрет экраны, ведь если, к примеру, покрыт пылью экран имитатора стрельбы, датчики начинают работать с большим коэффициентом усиления и в итоге срок их службы может сократиться в несколько раз.

Конечно, можно не обращаться ни

на что внимания, и техника проработает полтора-два года. Но когда нам привезут ее по Trade In, получится счет, составляющий 10-20% от стоимости автоматов только за то, чтобы привести их в нормальное «исправное» состояние. А это значит помимо всего прочего — нормальный внешний вид, чистые внутренние полости, которые не содержат ни пыли, ни грязи, ни экскрементов животных.

— *Неужели туда кто-то может залезть?*

— И мыши, и ежики, и кошки — все это бывает! Опять же, нужно очищать от пыли и окислов разъемы и делать множество других вещей. К сожалению, владельцы игровых залов часто не понимают, зачем это нужно: автомат ведь работает, люди играют. А потом привозят к нам,

например, имитатор стрельбы. Тестируя его, мы обнаруживаем, что в лучевой системе вышли из строя несколько датчиков, ответственных за точность выстрелов. Из-за чего терялась половина выручки и автомат решили заменить.

К сожалению, такое поверхностное отношение к бизнесу встречается очень часто. А из тех, кто сумел правильно подойти к делу, я могу назвать нашего давнего партнера из Нижнего Новгорода. Его игровое оборудование обслуживают несколько специалистов и обращаются они к нам за помощью крайне редко — только с тем, что не могут решить на месте. Так же относится к своему бизнесу один из наших первых клиентов, работающий в Уфе: там до сих пор играют на автоматах, купленных 10 лет

назад! Случай достаточно редкий.

— Могут ли владельцы игровых автоматов воспользоваться услугами техсервисов, работающих в смежных областях?

— В блоках питания автоматов, пожалуй, разберется компьютерщик. Но в остальном эта техника весьма специфична. И даже телемастера с большим стажем работы не всегда могут понять, что к чему.

— Предположим, предприниматель владеет четырьмя игровыми залами в областном центре. Как велика должна быть сервисная служба?

— Это зависит от квалификации персонала. Если он найдет толкового человека, этого будет достаточно. Если же команда собирается с бору по сосенке — не хватит и пятерых.

В принципе, совершенно не обязательно искать специалистов с высшим образованием. Нужен че-

ловек, обладающий техническими навыками по механике и базовыми знаниями по электронике: мастер должен суметь понять, где что не так, померить напряжение, смоделировать ситуацию.

Суть в том, что электронная часть наиболее надежна и тут мы всегда можем оказать помощь в виде блочного ремонта. А вот если человек не знает, как заменить пружину или выточить шестеренку, помочь ему сложно. У него будет выбор: либо покупать эту шестеренку в Японии (что с экспресс-доставкой и таможенным оформлением может обойтись ему в 400 долларов), либо пойти на ближайший завод, грамотно дать техзадание и выточить ее за 100 рублей, поставив потом самостоятельно. Я немного утрирую, но принцип именно такой.

Еще раз хотелось бы повторить: если предприниматель настроен на серьезное ведение этого бизнеса,

рассматривает его как способ развития своей компании, а не кратковременный проект, то должно быть очень внимательное отношение к технической части и понимание того, что это не так просто. Нужно реально взвешивать свои перспективы! Не вкладывая деньги в последующую эксплуатацию, нельзя их заработать. Мы со своей стороны всегда идем навстречу покупателям из регионов: все объясняем, все показываем, обеспечиваем их необходимыми техническими инструкциями, описаниями, электронными тестами и готовы оказать любые консультации.

Продолжение статьи — о налогообложении и маркетинговой политике, о том, почему одни залы прочно удерживают лидирующие позиции, а другие довольно быстро «сходят со сцены» — читайте в следующем номере.

SHININ & CO

Компания SHININ & Co предлагает со склада в Москве широкий спектр развлекательной техники от телевизионных имитаторов авто- и мотоциклов, стрельбы и восточных единоборств до призовых аппаратов и кран-машин.

Мы предоставляем всем нашим покупателям:

- Гарантию 6 месяцев и льготное послегарантийное обслуживание.
- Систему ТРЕЙД-Ин (обмен техники на новые модели).
- Консультации по техническому обслуживанию и вопросам налогообложения.



**Мы ждем Вас
в демонстрационном зале
по адресу:**

117049, Москва, Крымский Вал, 9
(ЦПКИО им. Горького)
Тел.: (095) 237-14-77
Факс: (095) 236-65-85
E-mail: shinin@mail.magelan.ru
www.ShininCo.com.ru

