Автор: Administrator
08.11.2018 00:00 -



Что сказать по этому поводу? Покупайте типовые, по возможности, фирменные, а значит, дорогие. По сути, это всё. Остальное зависит от ваших личных потребностей, от их специфики. От того, где и как вы катаетесь, а потому можете, или нет оставить свою кладь для того, чтобы потом за ней вернуться, ну или возвращаться к ней регулярно. В этом плане всё в целом несложно и подбирается исходя из обстоятельств. При этом, лучше конечно без необходимости не экспериментировать, не стараться выбирать то, что подешевле, да и к новинкам тоже есть смысл относиться с осторожностью. Особенно, если вы – любитель диких трасс, ночёвок в лесу и прочих таких экстремальных явлений и мероприятий. При таких раскладах вам нужно то, что понадёжней. А это всегда некие, многим таким же, как вы ценителям острых ощущений, известные варианты. Вот их и предпочитайте, подбирая под свои личные нужды.

Ибо рюкзак – это хоть и не космический корабль, однако, если он во время скоростного спуска порвётся, и вследствие этого, из него что-то вывалиться, то будет плохо. Тем более, если пропадёт что-то ценное. Соответственно, надёжность – это ваше, фактически, всё. Именно на ней и делайте акцент. Остальное, во многом, неважно. Ведь в подобные ситуации любители комфорта не любят себя погружать, ну, а аскетам-экстремалам ничего лишнего не нужно, лишь то, что требуется для выживания. А это значит, что набор необходимых вещей у вас будет ограниченный и стандартный, с течением времени мало или почти никак неменяющийся. Из-за чего, необходимость поиска, подбора какого-то невероятно удобного рюкзака или сумки, сходу отпадает, как противоречащая концепции ваших будущих действий.

Кому рисковать, а кому торговать…

Вы ведь идёт за трудностями, за риском? Вот. За удовольствием, получаемым от того, что вы способны обходится малым, запросто, ну или вполне спокойно перенося все тяготы судьбы. У вас наверняка и вещи свои любимые имеются, их, скорее всего, немного, но они для вас легендарные, возможно даже спасшие вас в минуту опасности. В них вы цените, конечно же, их надёжность, способность быть полезными в трудную минуту. Ну, а при таких раскладах, да ещё и если они неоднократно проверены и закреплены вами на практике, вы ничего вычурного для себя приобретать не станете. А значит, и кассу компаниям, работающим в сфере выпуска походного обмундирования, тоже не сделаете. Вас в таких делах можно привлекать только к качестве рекламного агента, да и то, если у вас имеется, хоть какой-то знаменитый, популярный статус.

Стало быть, сразу понимайте, что рассматриваемая нами индустрия на таких, как вы работает только с частности. Ибо основная её клиентура – это обеспеченные путешественники на диване, а также любители выехать несколько раз в году на природу, причём, желательно семейные, так как, требования к комфорту и связанные с ними затраты возникают только тогда, когда в деле оказывается задействована женщина. Она, точнее, они и есть главная целевая аудитория во всех таких случаях. Просто потому, что если он хочет порисоваться перед ней в каком-нибудь диком лесу, то ему придётся прикупить для неё нечто похожее на удобство отдыха, а это и есть то, что нужно фирмам, выпускающим экипировку для туризма.