

Orgullosos patrocinadores de capitanes y marineros de la Pesca Deportiva y de la Industria de la Pesca Deportiva desde hace 50 años.



1-800-452-5501 www.GrayTaxidermy.com

Número 19 - 08 de abril 2012

Capitán del Mes! John "J.J." Logan



J.J. es un nativo de la Florida, que viven en Ft. Lauderdale, Florida. Al igual que muchos floridanos que viven en la costa, el inicio desde muy pequeño en la pesca. Su abuelo, con quien se crió con pescando, era un capitán de barco de renta. J.J. es un pescador de la tercera generación que ha hecho negocios con Gray Taxidermy por más de 20 años, así que lo conozco bien - ¡felicidades, JJ!

Durante los últimos 50 años, Gray Taxidermy ha tenido el placer de conocer y trabajar con tantos capitanes y marineros de todo el país, así que fue genial escuchar a JJ, "Realmente he llegado a apreciar las maravillosas amistades y relaciones de negocios que hemos hecho a lo largo de los años". "Gracias a todo el equipo de Gray"!

A "J.J. se les otorgará una placa de Gray Taxidermy nombrándolo como Marinero del mes, así como un par de lentes de sol Fathom 580 de Costa del Mar. El ganador de cada mes se determina a partir de un sorteo al azar de todos los pedidos que hacen el mes anterior. Así que mientras mas montadas hagas podrás aumentar tus posibilidades de ganar!



Consejo del Mes de Abril

Esta vez el "Consejo del mes" es realmente más una observación del equipo de Gray Taxidermy. Pasamos mucho tiempo hablando en los muelles a una variedad de capitanes y marineros de todo el mundo. Siempre parece que pasa lo mismo en todas Marina que visitamos, siempre hay uno o dos "Más de Triunfadores". Estos barcos son muy consistentes en hacer montadas. Los demás frecuentemente nos preguntan: "¿Cómo le hacen para montar tantos peces? ¿Por qué a ellos les dan tan buenas propinas? "Y esas preguntas son por lo general seguido por la explicación, A mi barco no vienen ese tipo de clientes En mi barco siempre llevo clientes repetitivos - no puedo vender más montajes al mismo cliente Al quedarnos en el muelle y observar todas las embarcaciones, así como los capitanes y las marineros, hemos notado un par de cosas. Vemos a los clientes bajar los barcos al final de un viaje y como intercambian direcciones de correo electrónico con la tripulación, felicitando a los clientes con un apretón de manos por el excelente día de pesca, los clientes comprando camisetas con el nombre del barco o de la flota y además montaron lo que pescaron ese día! Luego, están aquellos clientes que tan pronto como el barco entra al peine, de un salto ya están en el muelle y van camino hacia su automóvil o taxi sin que nadie les haya dicho absolutamente nada. Muchos de nosotros hemos estado en esas situaciones, en la que uno se cansa - harto de clientes difíciles o de un mal día para la pesca. Pero parece que las tripulaciones que vemos salir a primera hora de la mañana que salen con todo el animo arriba, muestran entusiasmo y entienden que son los encargados de animar el viaje - esos son los chicos que ganan las grandes propinas al final del día, y MONTAN SUS PESCADOS - ellos si lo logran - este es su negocio! Recuerden que nadie quiere recordar un viaje de pesca (que además les costo dinero) en el que no tuvieron ninguna diversión. Involucre a su cliente, intercambien sus direcciones de correo electrónico o de facebook, y sobre todo hagan que sea divertido para ellos - independientemente de lo que te atrapen, van a volver con ustedes, los van a recomendar con los amigos, les darán mejores propinas y MONTARAN MAS PESCADOS. Por supuesto, esto es sólo una opinión, y realmente queremos ayudar a todos nuestros capitanes y marineros para tener éxito, por lo que simplemente estamos transmitiendo lo que estamos viendo! Un capitán y marinero de uno de nuestros mejores barcos, dijeron recientemente - "crear un vínculo con el cliente es fácil Cuando te presentes con tus clientes en la mañana, inmediatamente repítele su nombre y después le dices tu nombre y cuando te dirijas a ellos todo el día hazlo por sus nombres. Se crea un vínculo - una amistad, y eso se nota al final del día con un cliente feliz, que regresara a pescar contigo y que además por lo general te dará una buena propina y entonces estará tan contento que montara su pescado para recordar su viaje por siempre. Con estas sencillas acciones tendrás un amigo mas en tu lista!



Picture from Capt. Taco, Bahía Mar - Hooked Up

Herramientas para el éxito!

El objetivo Gray Taxidermy es apoyar a la industria de la pesca deportiva, ofreciendo nuestra ayuda a nuestros capitanes y marineros para montar sus pescados. Estamos trabajando continuamente en el campo y en los muelles escuchando lo que piensan y les preocupa. Entendemos lo difícil que es para llevar con éxito un negocio de pesca deportiva y la importancia de contar con las herramientas adecuadas para hacer bien su trabajo. Su aporte y sus opiniones son de vital importancia en el desarrollo de nuestros nuevos programas, y las nuevas herramientas que pueden ayudarles en su negocio. Con sus comentarios, vamos a saber lo que funciona para usted y donde necesitamos mejorar. Todas las herramientas de Gray Taxidermy que mencionamos a continuación fueron creadas en base a sus comentarios. Queremos saber, "¿QUÉ NECESITAS?" Nuestro compromiso es estar de cerca de nuestros agentes, pero necesitamos sus ideas y opiniones para crecer y cubrir sus necesidades.

• Certificados de Captura y liberación.

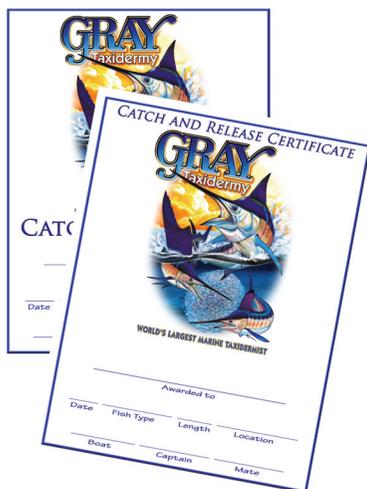
Ahora puede ofrecer a su cliente un "Certificado de Captura y Liberación", con su montura. Somos conscientes de lo difícil que es montar un pescado que se ha liberado y hemos creado un certificado que se puede dar a su cliente. Los beneficios incluyen pero no se limitan a los siguientes:

- ✦ Otra forma convencer al cliente aun después de la liberación de su pescado.
- ✦ Al escribir su nombre y el nombre de su barco en el certificado se incrementa publicidad de su barco y con esto los clientes repetitivos y el certificado se colgara en la casa del cliente junto a su trofeo.
- ✦ Ahora le está dando a los clientes algo más que sólo la factura cuando se van. Ellos tienen otra forma de recordar su día especial en la pesca en tu barco.

• Certificado de captura

Con este certificado ustedes reforzar la idea a tu cliente de montar su pescado, sirve para cualquier tipo de pescados.

- ✦ El "certificado de captura" puede ser llenado por el cliente para mantenerlo entusiasmado por su trofeo aun y que el viaje haya terminado y el pescado haya sido fileteado.
- ✦ Al escribir su nombre y el nombre de su barco en el certificado se incrementa publicidad de su barco y con esto los clientes repetitivos y el certificado se colgara en la casa del cliente junto a su trofeo.
- ✦ Ahora le está dando a los clientes algo más que sólo la factura cuando se van. Ellos tienen otra forma de recordar su día especial en la pesca en tu barco.



• Bandera de Trofeo

La bandera del trofeo es otra manera de continuar con el nivel de emoción que el cliente sentía cuando estaba peleando para sacar su pescado que es su trofeo. La bandera es una herramienta que sirve para que el cliente celebre su triunfo en la lucha entre el pescador y su presa.

- ✦ Si su cliente va a liberar el pescado ustedes deberán tener la bandera ya lista cerca de ustedes para que al momento de subir el pescado para las fotos ustedes la pongan junto al trofeo antes de la liberación.
- ✦ Lza tu bandera orgulloso si es un pescado liberado, o un pescado capturado, este es un momento de orgullo para tu cliente y es otra manera de mantener viva la emoción hasta el momento de llegar al muelle. Que todo el mundo se entere que atraparon un trofeo de pesca de hoy! Las demas tripulaciones deberan ayudarte animando y aplaudiendo al cliente por su excelente pesca.



• Los cupones de Gray Taxidermy

Los cupones han ayudado a mejorar la relación y el nivel de confianza entre un capitán y su cliente. Los cupones son una gran herramienta para cerrar una montada cuando el cliente está buscando un descuento o no quiere gastar más dinero.

- ✦ Usted estará dispuesto a usar los cupones, ya que son clientes habituales y/o quieres ofrecerle un descuento debido a que son importantes para tu negocio.



Si todavía no los tienes o si quieres instrucciones de cómo usar estos programas de manera efectiva, ponte en contacto con nuestro representante local lo antes posible.

El capitán del Mes ...Capitán Paul Paolucci

Capitán de la "Foxsea" se amarra en un muelle en Bahía Mar, en Ft. Lauderdale, comenzó a pescar en los canales de Río Vista en 1980. "Me gustaba pescar todos los días antes de ir a la escuela. Siempre quise dedicarme a la pesca deportiva. Mis padres me dijeron que estaba loco y tuve que ir a la universidad. Obtuve mi certificado en Ciencias Económicas por la Universidad de Florida en 1999. "" Comencé trabajando en el mundo de los negocios y odiaba cada minuto de él!



Después encontré un trabajo en una tienda de equipo de pesca en el año 2000. Eso fue como en la universidad de pesca. Aprendí todo sobre equipo de pesca, pero todavía tenía ganas de pescar todos los días. En 2007 decidí que quería obtener mi licencia de capitán, y empecé a ganarme la vida con la pesca deportiva una semana después de Navidad con el capitán Kent Smith. Una vez que ganó el completo dominio de las técnicas de pesca practicadas en un barco de pesca deportiva en Ft. Lauderdale, que finalmente descubrió lo que estaba haciendo - que estaba haciendo realidad los sueños, a través de la pesca deportiva. Sigo disfrutando cada minuto de ella "" La gente te dirá todo el tiempo que no puedes hacer algo, si no lo intentas, no lo sabrás. Uno de los secretos de cómo estoy haciendo esto es - Siempre llevo dos pares de calcetines. Te hace un poco más alto y con más confianza, lo que ayuda a las ventas, y hace que sus pies se sienten mejor cuando se está afuera pescando. Buena suerte a todos los que hacen de la pesca deportiva su vida. Pongan cada línea en el agua como si fueran a ganar 500 dólares con cada una y atraparas mas pescados, serás un pescador más feliz al final de cada día ". Felicitaciones capitán Paul!

La forma en que elegimos al capitán del mes es por medio de un sorteo al azar. Cada mes, por cada contrato que hagas con la Gray Taxidermy, el nombre del capitán entrará en un sorteo. Al final del mes, un nombre se extrae de todas los contratos. El ganador será presentado en el boletín del mes siguiente como el capitán del mes, y ganara un reloj REACTOR GRAVITON 2 (el reloj oficial de Gray Taxidermy), así como una placa grabada tipo trofeo de capitán de mes. Con Mas contratos que hagas, mejoras tus posibilidades.

Si Funciona!

¿Leíste el mes pasado el "Consejo del mes?" Sabemos si lo hiciste, porque hemos escuchado de varios capitanes de todo el mundo que nos han llamado con una historia tras otra acerca de cómo se utilizaron este consejo y si funcionó. Más viajes se han reservado - y mas montadas se han hecho en estos viajes! Nos encantaría saber lo que funciona - sigan llamando para contarnos tus historias!

No te olvides de pasar esta información a tu Marinero! Anótate en la lista de correo!

Envía un correo a la dirección de kim@graytaxidermy.com

Te gusta la pesca ... Ahora con nosotros en Facebook!

Ahora es más fácil que nunca encontrarnos. Si estas buscando información del producto, un interesante video, las respuestas de productos relacionados para dar a sus clientes o simplemente conectarse con otros pescadores, ahora puedes hacerlo visitando cualquiera de nuestros sitios sociales en línea.

Encuétranos aquí:

[Facebook.com/GrayTaxidermy](https://www.facebook.com/GrayTaxidermy)
[Twitter.com/GrayTaxidermy](https://twitter.com/GrayTaxidermy)
[YouTube.com/GraysTaxidermy](https://www.youtube.com/GraysTaxidermy)

**"Atrapar y liberar" no mata a una Montada**

Aquí en el sur de Florida, es más evidente para nosotros las técnicas que se utilizan para montar los peces. El sureste de Florida ha estado lleno de restricciones en muchas especies. Los verdaderos expertos en el negocio de las montadas no perdieron el tiempo para perfeccionar el "Montaje del Liberado." En el sur de la Florida la temporada de pez vela y tiburones están en plena marcha y no puedo creer las historias de Palm Beach! Los muchachos están haciendo alarde de los números de las Montadas de Liberación que están haciendo. En Bahía Mar, Haulover y Marina Pez Vela, los capitanes están gritando "No hay mas tiburones para arruinar mi barco", "No más de esas cosas apestosas y los clientes están contentos!" Nos quitamos el sombrero ante ustedes que supieron como cambiar con los tiempos! Ahora que la pesca de tiburón es casi toda de captura y liberación, usted todavía está atrayendo a los clientes y el montaje de su captura! Nuestros números de los Montajes de 'liberación' de tiburones son más altos que nunca y todo es debido a su arduo trabajo y capacidad de adaptación. Es realmente genial ver a los equipos que utilizan los certificados de liberación, banderas de trofeo y Cupones de GT han ayudado en el proceso de montaje. ¡Gracias!



Picture from Mike Johnson - "Local Knowledge" - Ft. Lauderdale

Sandy Einiger - Un legado de 38 años en Gray Taxidermy

Sandy nació y se crió en Brooklyn, NY. Sandy proviene de una familia de comerciantes que posee y operan la Compañía Gabila Knish, que también se encuentra en Brooklyn, Nueva York. Ella fue capaz de reubicarse el área de Miami Beach con su familia a principios de los años 70. Sandy residía en Surfside con su esposo y dos hijos, Warren y Kenny. Cuando sus hijos crecieron, ella se sentía que el tiempo para volver a entrar a trabajar. Su amigo vio un anuncio de Gray Taxidermy y le sugirió a Sandy que fuera a solicitar el empleo. En 1974, se entrevistó con Bill Gray y fue contratada! Sandy nos cuenta, "yo pensé que era una empresa de taxis", cuando fui contratada. Gray Taxidermy en esos momentos hacía monturas de animales así como peces y Sandy le tenía miedo a nuestra línea de productos. Para los primeros años no podía creer lo que entraba por nuestra puerta!

A mediados de los años 70 Gray Taxidermy era una pequeña empresa familiar y Bill Gray era un ávido pescador y amante de la naturaleza. En ese tiempo Bill y Lois vivía en la parte trasera de la propiedad en Oakland Park Blvd.. Bill y Lois se dieron cuenta de la importancia de construir relaciones con los capitanes y fue Sandy quien se encargó de eso, siempre enfocada en las necesidades de nuestros capitanes. Sandy sentía un vínculo con todos los capitanes y, a menudo se refiere a ellos como "Mis capitanes." A medida que el negocio creció y se desarrolló, Bill y Lois comenzó a viajar para desarrollar nuevas áreas. Sandy realmente se encargó de ayudar a los capitanes aquí en la Florida. Ella siempre entendió el lado personal de nuestra empresa.

En 1992, la empresa se mudó a Pompano Beach, Florida, y como crecimos, Sandy permaneció en un papel de contacto con los capitanes, así como en el manejo de áreas específicas tales como la entrada de Oregon, Cancún, México, y por supuesto, Hawai, donde todavía mantiene relaciones con muchos capitanes, cuyas familias se consideraría sus amigos íntimos y personales. Sandy siempre se aseguraba de los chicos en el muelle tubieran todas las herramientas que necesitaban, no importa en que muelle estuviéramos siempre había alguien que nos decía "Salúdame a Sandy". Muchos pensaron que ella tenía sus favoritos, pero ella los quería a todos. A menudo se les ayudara a hacer sus contratos, dándoles los precios o incluso platicando con nuestros clientes.

Junto con su verdadera pasión por el negocio y el amor de Sandy para los capitanes y Marineros con quien hizo algunas relaciones muy especiales aquí en Gray. Sandy siempre ha demostrado su amor por las familias de Bill y Lois, Ian y Susan, y Leo y Linda - y todos sus hijos, después de haberlos visto nacer a través de los años. Sandy también se siente un amor por toda la banda aquí en la fabrica, fue tutora del pequeño Leo, Lisa, Vick y muchos más que ella vio crecer en los últimos años.

Nosotros, en Gray Taxidermy somos un negocio familiar y Sandy siempre será como de la familia para nosotros! Estamos muy contentos de que ella se divierta con amigos y familiares en estos días y estamos orgullosos de celebrar el legado de nuestra amiga, Sandy.

PD: ella pidió que una lista de todos sus capitanes y amigos queridos en este boletín, sin embargo no hay manera de que pudiéramos hacerlo, se necesitaría mucho espacio, así que de parte de Sandy para todos ustedes... "Los quiero a todos" ¡



Orgullosos patrocinadores de capitanes y marineros de la Pesca Deportiva y de la Industria de la Pesca Deportiva desde hace 50 años.



1-800-452-5501 www.GrayTaxidermy.com

Número 19 - 08 de abril 2012

Capitán del Mes! John "J.J." Logan



J.J. es un nativo de la Florida, que viven en Ft. Lauderdale, Florida. Al igual que muchos floridanos que viven en la costa, el inicio desde muy pequeño en la pesca. Su abuelo, con quien se crió con pescando, era un capitán de barco de renta. J.J. es un pescador de la tercera generación que ha hecho negocios con Gray Taxidermy por más de 20 años, así que lo conozco bien - ¡Felicidades, JJ!

Durante los últimos 50 años, Gray Taxidermy ha tenido el placer de conocer y trabajar con tantos capitanes y marineros de todo el país, así que fue genial escuchar a JJ, "Realmente he llegado a apreciar las maravillosas amistades y relaciones de negocios que hemos hecho a lo largo de los años". "Gracias a todo el equipo de Gray"!

A "J.J. se les otorgará una placa de Gray Taxidermy nombrándolo como Marinero del mes, así como un par de lentes de sol Fathom 580 de Costa del Mar. El ganador de cada mes se determina a partir de un sorteo al azar de todos los pedidos que hacen el mes anterior. Así que mientras mas montadas hagas podrás aumentar tus posibilidades de ganar!



Consejo del Mes de Abril

Esta vez el "Consejo del mes" es realmente más una observación del equipo de Gray Taxidermy. Pasamos mucho tiempo hablando en los muelles a una variedad de capitanes y marineros de todo el mundo. Siempre parece que pasa lo mismo en todas Marina que visitamos, siempre hay uno o dos "Más de Triunfadores". Estos barcos son muy consistentes en hacer montadas. Los demás frecuentemente nos preguntan: "¿Cómo le hacen para montar tantos peces? ¿Por qué a ellos les dan tan buenas propinas? "Y esas preguntas son por lo general seguido por la explicación, A mi barco no vienen ese tipo de clientes En mi barco siempre llevo clientes repetitivos - no puedo vender más montajes al mismo cliente Al quedarnos en el muelle y observar todas las embarcaciones, así como los capitanes y las marineros, hemos notado un par de cosas. Vemos a los clientes bajar los barcos al final de un viaje y como intercambian direcciones de correo electrónico con la tripulación, felicitando a los clientes con un apretón de manos por el excelente día de pesca, los clientes comprando camisetas con el nombre del barco o de la flota y además montaron lo que pescaron ese día! Luego, están aquellos clientes que tan pronto como el barco entra al peine, de un salto ya están en el muelle y van camino hacia su automóvil o taxi sin que nadie les haya dicho absolutamente nada. Muchos de nosotros hemos estado en esas situaciones, en la que uno se cansa - harto de clientes difíciles o de un mal día para la pesca. Pero parece que las tripulaciones que vemos salir a primera hora de la mañana que salen con todo el animo arriba, muestran entusiasmo y entienden que son los encargados de animar el viaje - esos son los chicos que ganan las grandes propinas al final del día, y MONTAN SUS PESCADOS - ellos si lo logran - este es su negocio! Recuerden que nadie quiere recordar un viaje de pesca (que además les costo dinero) en el que no tuvieron ninguna diversión. Involucre a su cliente, intercambien sus direcciones de correo electrónico o de facebook, y sobre todo hagan que sea divertido para ellos - independientemente de lo que te atrapen, van a volver con ustedes, los van a recomendar con los amigos, les darán mejores propinas y MONTARAN MAS PESCADOS. Por supuesto, esto es sólo una opinión, y realmente queremos ayudar a todos nuestros capitanes y marineros para tener éxito, por lo que simplemente estamos transmitiendo lo que estamos viendo! Un capitán y marinero de uno de nuestros mejores barcos, dijeron recientemente - "crear un vínculo con el cliente es fácil Cuando te presentes con tus clientes en la mañana, inmediatamente repítele su nombre y después le dices tu nombre y cuando te dirijas a ellos todo el día hazlo por sus nombres. Se crea un vínculo - una amistad, y eso se nota al final del día con un cliente feliz, que regresara a pescar contigo y que además por lo general te dará una buena propina y entonces estará tan contento que montara su pescado para recordar su viaje por siempre. Con estas sencillas acciones tendrás un amigo mas en tu lista!



Picture from Capt. Taco, Bahía Mar - Hooked Up

Herramientas para el éxito!

El objetivo Gray Taxidermy es apoyar a la industria de la pesca deportiva, ofreciendo nuestra ayuda a nuestros capitanes y marineros para montar sus pescados. Estamos trabajando continuamente en el campo y en los muelles escuchando lo que piensan y les preocupa. Entendemos lo difícil que es para llevar con éxito un negocio de pesca deportiva y la importancia de contar con las herramientas adecuadas para hacer bien su trabajo. Su aporte y sus opiniones son de vital importancia en el desarrollo de nuestros nuevos programas, y las nuevas herramientas que pueden ayudarles en su negocio. Con sus comentarios, vamos a saber lo que funciona para usted y donde necesitamos mejorar. Todas las herramientas de Gray Taxidermy que mencionamos a continuación fueron creadas en base a sus comentarios. Queremos saber, "¿QUÉ NECESITAS?" Nuestro compromiso es estar de cerca de nuestros agentes, pero necesitamos sus ideas y opiniones para crecer y cubrir sus necesidades.

• Certificados de Captura y liberación.

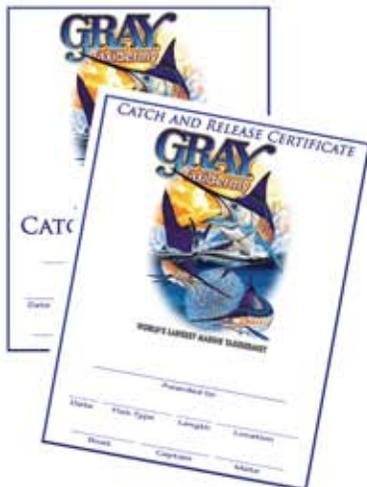
Ahora puede ofrecer a su cliente un "Certificado de Captura y Liberación", con su montura. Somos conscientes de lo difícil que es montar un pescado que se ha liberado y hemos creado un certificado que se puede dar a su cliente. Los beneficios incluyen pero no se limitan a los siguientes:

- ✦ Otra forma convencer al cliente aun después de la liberación de su pescado.
- ✦ Al escribir su nombre y el nombre de su barco en el certificado se incrementa publicidad de su barco y con esto los clientes repetitivos y el certificado se colgara en la casa del cliente junto a su trofeo.
- ✦ Ahora le está dando a los clientes algo más que sólo la factura cuando se van. Ellos tienen otra forma de recordar su día especial en la pesca en tu barco.

• Certificado de captura

Con este certificado ustedes reforzar la idea a tu cliente de montar su pescado, sirve para cualquier tipo de pescados.

- ✦ El "certificado de captura" puede ser llenado por el cliente para mantenerlo entusiasmado por su trofeo aun y que el viaje haya terminado y el pescado haya sido fileteado.
- ✦ Al escribir su nombre y el nombre de su barco en el certificado se incrementa publicidad de su barco y con esto los clientes repetitivos y el certificado se colgara en la casa del cliente junto a su trofeo.
- ✦ Ahora le está dando a los clientes algo más que sólo la factura cuando se van. Ellos tienen otra forma de recordar su día especial en la pesca en tu barco.



• Bandera de Trofeo

La bandera del trofeo es otra manera de continuar con el nivel de emoción que el cliente sentía cuando estaba peleando para sacar su pescado que es su trofeo. La bandera es una herramienta que sirve para que el cliente celebre su triunfo en la lucha entre el pescador y su presa.

- ✦ Si su cliente va a liberar el pescado ustedes deberán tener la bandera ya lista cerca de ustedes para que al momento de subir el pescado para las fotos ustedes la pongan junto al trofeo antes de la liberación.
- ✦ Lza tu bandera orgulloso si es un pescado liberado, o un pescado capturado, este es un momento de orgullo para tu cliente y es otra manera de mantener viva la emoción hasta el momento de llegar al muelle. Que todo el mundo se entere que atraparon un trofeo de pesca de hoy! Las demas tripulaciones deberan ayudarte animando y aplaudiendo al cliente por su excelente pesca.



• Los cupones de Gray Taxidermy

Los cupones han ayudado a mejorar la relación y el nivel de confianza entre un capitán y su cliente. Los cupones son una gran herramienta para cerrar una montada cuando el cliente está buscando un descuento o no quiere gastar más dinero.

- ✦ Usted estará dispuesto a usar los cupones, ya que son clientes habituales y/o quieres ofrecerle un descuento debido a que son importantes para tu negocio.



Si todavía no los tienes o si quieres instrucciones de cómo usar estos programas de manera efectiva, ponte en contacto con nuestro representante local lo antes posible.

El capitán del Mes ... Capitán Paul Paolucci

Capitán de la "Foxsea" se amarra en un muelle en Bahía Mar, en Ft. Lauderdale, comenzó a pescar en los canales de Río Vista en 1980. "Me gustaba pescar todos los días antes de ir a la escuela. Siempre quise dedicarme a la pesca deportiva. Mis padres me dijeron que estaba loco y tuve que ir a la universidad. Obtuve mi certificado en Ciencias Económicas por la Universidad de Florida en 1999. Comencé trabajando en el mundo de los negocios y odiaba cada minuto de él!



Después encontré un trabajo en una tienda de equipo de pesca en el año 2000. Eso fue como en la universidad de pesca. Aprendí todo sobre equipo de pesca, pero todavía tenía ganas de pescar todos los días. En 2007 decidí que quería obtener mi licencia de capitán, y empecé a ganarme la vida con la pesca deportiva una semana después de Navidad con el capitán Kent Smith. Una vez que ganó el completo dominio de las técnicas de pesca practicadas en un barco de pesca deportiva en Ft. Lauderdale, que finalmente descubrió lo que estaba haciendo - que estaba haciendo realidad los sueños, a través de la pesca deportiva. Sigo disfrutando cada minuto de ella. La gente te dirá todo el tiempo que no puedes hacer algo, si no lo intentas, no lo sabrás. Uno de los secretos de cómo estoy haciendo esto es - Siempre llevo dos pares de calcetines. Te hace un poco más alto y con más confianza, lo que ayuda a las ventas, y hace que sus pies se sienten mejor cuando se está afuera pescando. Buena suerte a todos los que hacen de la pesca deportiva su vida. Pongan cada línea en el agua como si fueran a ganar 500 dólares con cada una y atraparas mas pescados, serás un pescador más feliz al final de cada día". Felicitaciones capitán Paul!

La forma en que elegimos al capitán del mes es por medio de un sorteo al azar. Cada mes, por cada contrato que hagas con la Gray Taxidermy, el nombre del capitán entrará en un sorteo. Al final del mes, un nombre se extrae de todas los contratos. El ganador será presentado en el boletín del mes siguiente como el capitán del mes, y ganara un reloj REACTOR GRAVITON 2 (el reloj oficial de Gray Taxidermy), así como una placa grabada tipo trofeo de capitán de mes. Con Mas contratos que hagas, mejoras tus posibilidades.

Si Funciona!

¿Leíste el mes pasado el "Consejo del mes?" Sabemos si lo hiciste, porque hemos escuchado de varios capitanes de todo el mundo que nos han llamado con una historia tras otra acerca de cómo se utilizaron este consejo y si funcionó. Más viajes se han reservado - y mas montadas se han hecho en estos viajes! Nos encantaría saber lo que funciona - sigan llamando para contarnos tus historias!

No te olvides de pasar esta información a tu Marinero! Anótate en la lista de correo!

Envía un correo a la dirección de kim@graytaxidermy.com

Te gusta la pesca ... Ahora con nosotros en Facebook!

Ahora es más fácil que nunca encontrarnos. Si estas buscando información del producto, un interesante video, las respuestas de productos relacionados para dar a sus clientes o simplemente conectarse con otros pescadores, ahora puedes hacerlo visitando cualquiera de nuestros sitios sociales en línea.

Encuétranos aquí:

[Facebook.com/GrayTaxidermy](https://www.facebook.com/GrayTaxidermy)
[Twitter.com/GrayTaxidermy](https://twitter.com/GrayTaxidermy)
[YouTube.com/GraysTaxidermy](https://www.youtube.com/GraysTaxidermy)

**"Atrapar y liberar" no mata a una Montada**

Aquí en el sur de Florida, es más evidente para nosotros las técnicas que se utilizan para montar los peces. El sureste de Florida ha estado lleno de restricciones en muchas especies. Los verdaderos expertos en el negocio de las montadas no perdieron el tiempo para perfeccionar el "Montaje del Liberado." En el sur de la Florida la temporada de pez vela y tiburones están en plena marcha y no puedo creer las historias de Palm Beach! Los muchachos están haciendo alarde de los números de las Montadas de Liberación que están haciendo. En Bahía Mar, Haulover y Marina Pez Vela, los capitanes están gritando "No hay mas tiburones para arruinar mi barco", "No más de esas cosas apestosas y los clientes están contentos!" Nos quitamos el sombrero ante ustedes que supieron como cambiar con los tiempos! Ahora que la pesca de tiburón es casi toda de captura y liberación, usted todavía está atrayendo a los clientes y el montaje de su captura! Nuestros números de los Montajes de 'liberación' de tiburones son más altos que nunca y todo es debido a su arduo trabajo y capacidad de adaptación. Es realmente genial ver a los equipos que utilizan los certificados de liberación, banderas de trofeo y Cupones de GT han ayudado en el proceso de montaje. ¡Gracias!



Picture from Mike Johnson - "Local Knowledge" - Ft. Lauderdale

Sandy Einiger - Un legado de 38 años en Gray Taxidermy

Sandy nació y se crió en Brooklyn, NY. Sandy proviene de una familia de comerciantes que posee y operan la Compañía Gabila Knish, que también se encuentra en Brooklyn, Nueva York. Ella fue capaz de reubicarse el área de Miami Beach con su familia a principios de los años 70. Sandy residía en Surfside con su esposo y dos hijos, Warren y Kenny. Cuando sus hijos crecieron, ella se sentía que el tiempo para volver a entrar a trabajar. Su amigo vio un anuncio de Gray Taxidermy y le sugirió a Sandy que fuera a solicitar el empleo. En 1974, se entrevistó con Bill Gray y fue contratada! Sandy nos cuenta, "yo pensé que era una empresa de taxis", cuando fui contratada. Gray Taxidermy en esos momentos hacía monturas de animales así como peces y Sandy le tenía miedo a nuestra línea de productos. Para los primeros años no podía creer lo que entraba por nuestra puerta!

A mediados de los años 70 Gray Taxidermy era una pequeña empresa familiar y Bill Gray era un ávido pescador y amante de la naturaleza. En ese tiempo Bill y Lois vivía en la parte trasera de la propiedad en Oakland Park Blvd.. Bill y Lois se dieron cuenta de la importancia de construir relaciones con los capitanes y fue Sandy quien se encargó de eso, siempre enfocada en las necesidades de nuestros capitanes. Sandy sentía un vínculo con todos los capitanes y, a menudo se refiere a ellos como "Mis capitanes." A medida que el negocio creció y se desarrolló, Bill y Lois comenzó a viajar para desarrollar nuevas áreas. Sandy realmente se encargó de ayudar a los capitanes aquí en la Florida. Ella siempre entendió el lado personal de nuestra empresa.

En 1992, la empresa se mudó a Pompano Beach, Florida, y como crecimos, Sandy permaneció en un papel de contacto con los capitanes, así como en el manejo de áreas específicas tales como la entrada de Oregon, Cancún, México, y por supuesto, Hawai, donde todavía mantiene relaciones con muchos capitanes, cuyas familias se consideraría sus amigos íntimos y personales. Sandy siempre se aseguraba de los chicos en el muelle tubieran todas las herramientas que necesitaban, no importa en que muelle estuviéramos siempre había alguien que nos decía "Salúdame a Sandy". Muchos pensaron que ella tenía sus favoritos, pero ella los quería a todos. A menudo se les ayudara a hacer sus contratos, dándoles los precios o incluso platicando con nuestros clientes.

Junto con su verdadera pasión por el negocio y el amor de Sandy para los capitanes y Marineros con quien hizo algunas relaciones muy especiales aquí en Gray. Sandy siempre ha demostrado su amor por las familias de Bill y Lois, Ian y Susan, y Leo y Linda - y todos sus hijos, después de haberlos visto nacer a través de los años. Sandy también se siente un amor por toda la banda aquí en la fabrica, fue tutora del pequeño Leo, Lisa, Vick y muchos más que ella vio crecer en los últimos años.

Nosotros, en Gray Taxidermy somos un negocio familiar y Sandy siempre será como de la familia para nosotros! Estamos muy contentos de que ella se divierta con amigos y familiares en estos días y estamos orgullosos de celebrar el legado de nuestra amiga, Sandy.

PD: ella pidió que una lista de todos sus capitanes y amigos queridos en este boletín, sin embargo no hay manera de que pudiéramos hacerlo, se necesitaría mucho espacio, así que de parte de Sandy para todos ustedes... "Los quiero a todos" ¡

