

РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР за 3 миллиона рублей – ЭТО РЕАЛЬНОСТЬ!

Открытие развлекательного центра в небольшом городе имеет свою специфику.

Индустрия развлечений развивается в нашей стране семимильными шагами, и шаги эти направлены из больших городов в регионы. Эта положительная тенденция приводит к тому, что жителям небольших городов уже нет необходимости ехать в областной или районный центр для того, чтобы организовать досуг своих детей, так как все услуги можно получить в своем городе.

Но открытие зала в небольшом городе имеет свою специфику. И эта специфика заключается в том, что наиболее эффективно организовать такой центр может только человек, живущий в таком городе, местный предприниматель, к сожалению, как правило, не обладающий значительными финансовыми ресурсами и не желающий идти в кабалу банка (брать кредит под грабительские проценты) ради нового и еще неизвестного дела.

Большинство комплексных предложений известных фирм ориентировано на продажу только нового и дорогого оборудования средней стоимостью 200 тысяч рублей за аппарат типа редемпшен и 500 тысяч рублей за телевизионный имитатор, что потребует в лучшем случае более 5 млн. рублей инвестиций для создания даже небольшого РЦ. В Москве и ряде городов-миллионников такой подход может быть отчасти оправдан, так как существует жесткая конкуренция между уже открытыми РЦ, подчас стоящими друг напротив друга. Но резонны вопросы: нужен ли такой подход для небольшого города, где подобных развлечений нет вовсе? И сколько лет это оборудование будет окупаться при заведомо более низкой цене игры и меньшем объеме потребителя. Не говоря уже о вопросе «Как одновременно выдернуть из своего бизнеса эти самые 5 млн. рублей?».

Много вопросов, но мало ответов.

А можно пойти другим путем! Вполне реально, а главное, разумно и коммерчески эффективно - создавать

полноформатные РЦ с суммой инвестиций не более 3 млн. рублей.

В качестве примера можно привести недавно запущенный РЦ в небольшом городе с населением около 50 000 человек. Центр был укомплектован как новой, так и бывшей в употреблении развлекательной техникой:

- Телевизионные имитаторы - 12 штук, средняя цена 100 000 рублей, итого 1 200 000 рублей.

- Редешен - 10 штук, средняя цена 120 тысяч рублей, итого 1 200 000 рублей.

- Аэрохоккей - 2 штуки, цена 100 тысяч рублей, итого - 200 000 рублей

- Мягкая комната 3,3 x 4,4 м (2 уровня суммарно 30 кв.м) - 220 000 рублей.

- Тир пневматический на 4 места - 180 000 рублей.

Всего: 3 млн. рублей.

Для размещения подобного РЦ потребуется всего 150-200 кв.м, а его техническая проходимость составит одновременно 10 детей в мягкой зоне, 4 человека в тире, 32 человека в зоне аттракционов итого порядка 46 детей и подростков смогут одновременно развлекаться в подобном центре. Общая экономика предприятия сильно зависит от стоимости аренды и прочих сопутствующих факторов, но при благоприятном стечении обстоятельств вполне реально в течении года не только вернуть все вложенные средства, но и получить определенную прибыль, что даст возможность по итогам года при желании легко поменять часть оборудования через систему трейд-ин, порадовав своих посетителей новыми, для них, аппаратами и аттракционами.

Сам по себе срок жизни развлекательного оборудования достаточно велик и исчисляется десятилетиями, особенно для техники, выпущенной до 2005 года. При грамотном подходе к эксплуатации, в ряде залов все еще можно встретить аппараты и 1992, и 1993 года выпуска. Но, к сожалению,

моральное устаревание аппарата происходит в разы быстрее, и оно не зависит от года выпуска, а зависит только от количества сыгранных на нем игр. Людям через некоторое время становится скучно играть в одно и то же, и тогда важно предложить им новую для них игру, чтобы поддержать их интерес на прежнем уровне, а это невозможно если купленный ранее аппарат еще не окупился.

Хотелось бы еще раз уточнить важные моменты:

- При каком размере населения стоит открывать РЦ?

- Даже для 10 тысяч населения можно подобрать окупаемый формат РЦ, но в идеале для открытия полноформатного центра нужно 30-40 тысяч населения, проживающего в радиусе транспортной доступности.

- Какую базовую цену игры установить?

- Цена игры зависит от платежной способности клиентов. В общем случае имеет смысл рассматривать цену 1 игры в размере 25-35 рублей.

- Как часто надо менять технику в РЦ, чтобы к ней всегда был повышенный интерес?

- Вопрос требует индивидуального подхода, но можно смело сказать, что если у владельца есть финансовая возможность менять порядка 30% парка оборудования в год, то это благоприятно скажется на его выручках в РЦ.

- Справедливо ли мнение: чем дороже аппарат, тем больше на нем выручки?

- Нет, это ошибочное мнение. Потенциал выручек определяется, в первую очередь, местом расположения объекта; во вторую, сбалансированным подбором оборудования; в третью, интересностью игры. Ни один из этих факторов напрямую не связан с ценой аппарата. К примеру, аэрохоккей стоит относительно недорого (100-200 тысяч рублей), а по выручкам превосходит большую часть видеоаттракционов стоимостью в несколько раз больше. Подобных примеров можно привести десятки. ■

Дмитрий Шинин,
компания SHININ Group