



# Доступный бизнес, без долгов



## Интервенция

развлекательных аттракционов в Россию началась еще в начале 90-х годов. Началась, разумеется, с крупных городов, и в данный момент уже достигла своего предела. В крупных городах уже наблюдается относительное перенасыщение, и, как следствие, операторы и продавцы устремили свой взор на регионы. Данная политика проводится уже несколько лет, и область охвата становится все больше и больше.

Тем не менее, избыточное инвестирование в ряде случаев приводило к краху крупных развлекательных центров, напичканных суперсовременным оборудованием, а небольшие локации, созданные с учетом российских реалий, наоборот успешно развиваются.

По опыту работы Нашей компании с регионами, одна из проблем для начала бизнеса - это стартовый капитал. В подавляющем большинстве случаев он невелик, влезать в долги - страшно, да и банки в регионах неохотно кредитуют малый бизнес. Как следствие, встает вопрос ребром: **либо начинать деятельность на базе того, что есть в кармане, либо вообще «не рыпаться».**

При рассмотрении покупки нового оборудования ценой от 300 тыс. руб. и выше за 1 аттракцион - данного вопроса даже не появляется, т.к. иной раз начинающие предприниматели имеют в кармане не более 500 000 - 1 000 000 руб. свободных денег.

Но в действительности этой суммы достаточно, чтобы начать новое дело и не прогореть.

**Бывшими в употреблении** бывают не только самолеты, машины и станки, но и развлекательное оборудование. Приобретая его у фирмы, подготавливающей это оборудование и обеспечивающей его гарантией, можно быть уверенным, что через неделю Вы не останетесь один на один с грудой железа, как периодически случается при покупке с рук

Для начала нового бизнеса достаточно площади 20-30 м<sup>2</sup> под размещение 5-7 аттракционов. Подобный комплект б/у оборудования стоит в среднем 350-550 тыс. руб. и приносит в месяц порядка 50-60 тыс. руб. чистой прибыли. Это гораздо более выгодное вложение, чем класть деньги в банк под процент. А малочисленность оборудования обеспечивает высокую мобильность. Если через год-полтора интерес к оборудованию будет спадать, его можно переместить в другой ТЦ.

Если необходимо создать развлекательный центр с оборудованием в количестве 20-40 единиц - эффект и возможность создания на базе б/у оборудования так же выше. Простой расчет: данное количество б/у видеоаттракционов или нового китайского редемпшен-оборудования будет стоить порядка 3 млн. руб., а новые видеоаттракционы потянут на сумму не меньше 11 млн. руб.

У нас найдется подходящее оборудование, с которого можно начать бизнес, развиваться и впоследствии переходить на все более современное оборудование с оборота, не вкладывая новых личных или кредитных средств. ■

### КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ГРУППЕ КОМПАНИЙ «SHININ»

Компания начала свою деятельность 1993 году как оператор небольшого зала развлекательных аппаратов. Впоследствии развилась в поставщика развлекательного оборудования, крупного сетевого оператора, а также в обширный сервисный центр. В настоящий момент под управлением Группы находится более 150 объектов.

Дополнительную информацию и материалы Вы можете найти на сайте компании - [www.SHININ.ru](http://www.SHININ.ru)