



**ВАДИМ МОРОЗОВ**

# **КАК СОЗДАТЬ ПАРК РАЗВЛЕЧЕНИЙ**

**ПОШАГОВОЕ РУКОВОДСТВО ПО СОЗДАНИЮ  
ПРИБЫЛЬНОГО БИЗНЕСА**

Вадим Морозов

**Как создать парк развлечений**

«Издательские решения»

**Морозов В.**

Как создать парк развлечений / В. Морозов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-517898-5

Достигнув достойных результатов в своем бизнесе, считаю своим долгом поделиться всеми секретами и проверенными методами по созданию парка развлечений!**ИЗ ЭТОЙ КНИГИ ВЫ УЗНАЕТЕ:**— Сколько можно зарабатывать за год при создании парка развлечений.— Как не допускать ошибок на этапе старта развлекательного бизнеса.— На каком оборудовании лучше работать.— Как успешно создать свою команду и управлять ею.— Как создавать цели на год и достигать их.— Как масштабировать свой бизнес спустя год работы.

ISBN 978-5-00-517898-5

© Морозов В.  
© Издательские решения

# Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ	6
ОБ АВТОРЕ	7
Морозов Вадим Олегович	7
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. УМЕНИЕ ВИДЕТЬ В БИЗНЕСЕ КАРТИНУ ЦЕЛИКОМ	8
Глава 1. Знать свой бюджет на открытие бизнеса	8
Глава 2. Что делать, если Ваши желания не совпадают с имеющимся бюджетом	12
Глава 3. Выставить цели от имеющегося у вас бюджета на открытие бизнеса	13
Глава 4. Выставить достигаемую цель на год	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# **Как создать парк развлечений**

**Вадим Морозов**

© Вадим Морозов, 2020

ISBN 978-5-0051-7898-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **ВСТУПЛЕНИЕ**

Достигнув желаемых результатов в своем бизнесе, считаю своим долгом поделиться всеми секретами и проверенными методами по созданию парка развлечений и правильному привлечению потенциальных инвесторов.

Знакомо ли вам состояние, когда в голове множество идей, но вы не знаете с чего начать свой бизнес и где взять на это деньги?

Если да, то книга «Как создать парк развлечений» поможет вам избежать ошибок и лишних движений, гарантируя достижение успеха и стабильную прибыль вашего дела.

Шесть лет я зарабатывал методы и приемы, которые помогли мне и моим партнерам достичь в бизнесе достойных результатов. На страницах этой книги вы найдете не только теорию, но и конкретные финансовые просчеты по всем возможным затратам и способам увеличения прибыли.

Так же, здесь вы узнаете, как правильно подобрать идеальное место для открытия парка развлечений, как сделать продаваемый сайт и верно настроить рекламу для нужного потока клиентов.

## ОБ АВТОРЕ

### Морозов Вадим Олегович

**06 августа 2014 года**, я расположился на территории самого крупного в ЮФО стрелкового комплекса «Дубрава» с целью развития своего проекта пейнтбол и лазертаг. Собрал надежную команду и в результате совместной плодотворной работы, мы очистили территорию и построили первую площадку для пейнтбола. Первую игру мы провели уже 20 сентября 2014 года и за месяц заработали свои первые 242 050 тысячи рублей

**2015 год:** в мае было уже три площадки и наша прибыль составила уже 580 000 р. за месяц

**2016 год:** в мае было четыре площадки и наша прибыль составила уже 691 000 р. за месяц

**И я понял, что делаю что-то не так, потому что прибыль меня не устраивала и я принял решение заняться продвижением своего бизнеса.**

**2017 год:** в мае осталось четыре площадки для пейнтбола, увеличено количество комплектов по лазертагу до 24-х, а также, мы открыли веревочный парк, и наша прибыль составила уже 1 578 000 руб. за месяц.

**2018 год:** в мае осталось четыре площадки для пейнтбола, увеличено количество комплектов по лазертагу до 36-ти, а также, мы открыли собственный квест «Джуманджи» и наша прибыль составила уже 2 762 400 руб. за месяц.

**2019 год:** в мае также осталось четыре площадки для пейнтбола, количество комплектов по лазертагу – 36, квест «Джуманджи» и мы добавили собственный квест «Затерянный мир» и наша прибыль составила уже 3 989 750 руб. за месяц.

За 2019 год оборот комплекса составил 22 582 980 руб.

За 2019 год чистая прибыль комплекса составила 14 788 020 руб.

В 2019 году основал строительную компанию по созданию развлекательных комплексов под названием «Затерянный мир»

Построили комплексы в таких городах как:

Сухум

Ставрополь

ст. Тбилисская

Туапсе

Армавир

Квест «Джуманджи» продал на франшизу в другую компанию и сейчас данный квест уже более чем в 20 городах России.

# ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. УМЕНИЕ ВИДЕТЬ В БИЗНЕСЕ КАРТИНУ ЦЕЛИКОМ

## Глава 1. Знать свой бюджет на открытие бизнеса

Давайте рассмотрим варианты развлечений на природе, которые актуальны в 2020 году и стоимость открытия данного бизнеса:

### 1. Веревоочный парк.

Открывая веревочный парк на улице, вы должны понимать, что в этом бизнесе есть сезонность, в зависимости от региона. Средняя сезонность от 5 до 7 месяцев, а поток клиентов зависит от правильного выбора места и настройки маркетинга, окупаемость составит от 1-го до 2-х лет. Средняя аренда на базе отдыха варьируется от 30 000 до 55 000 рублей в зависимости от региона.

Описание:

Веревоочный парк представляет собой развлекательный комплекс для разных возрастных категорий от 5 лет до 99 лет.

**ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:**

Проходимость: ~ 20 человека в час. Высота: от 2 метров: Общее количество заданий: 7 элементов Общая длина трассы: 57 м. Троллей -21м. Страховка: непрерывная линия страховки

Высота: от 6 м. до 10 м: Общее количество заданий: 7 элементов Общая длина трассы: 89 м. Троллей -68м. Страховка: непрерывная линия страховки

Маршруты начинаются с лестницы для подъёма и заканчивается троллеем.

Страховки 20 шт.

Каска 20 шт.

Стойка для касок и страховок 2шт.

**Сборка веревочного парка монтажниками включена в стоимость.**

**Доставка оборудования включена в стоимость.**

**Проезда монтажников из Краснодара к Вам включена в стоимость.**

**Проживание монтажников предоставляет заказчик!**

**Срок установки: от 22 дней.**

**Гарантия 1 год**

**Паспорт парка -1шт.**

**Стоимость парка: 1 750 000 руб.**

### 2. Лазертаг.

**ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:**

Количество игровых комплектов 12 штук – 230000 руб.

Проходимость: ~ 12 человек в час. за день: 72 человека. Количество площадок: 1 Общая площадь: 33 м\*24м= 792 кв.

**Цена за площадку: 600 000 руб.**

Форма инструкторам -1 шт.

Стойки для игровых комплектов – 2 шт.\*5000р.=10 000 руб.

Срок установки: от 15 дней.

Описание:

Лазертаг решает проблему организации досуга людей, где и как провести время с семьей, день рождения, корпоратив, выпускной и т.д., а для собственника бизнеса обеспечивает постоянных клиентов и стабильную прибыль.

Все эти сферы услуг не имеют расходных материалов или они не значительны и из-за этого маржинальность услуги высокая.

**Итого за все: 840 000 руб.**

### **3. Пейнтбол.**

Комплектов Пейнтбол-30 шт.

1. 40 масок Хеликс с двойной линзой 2. Чехлы на фидер 60 штук 3. Заглушки 60 штук  
4. Форма взрослая 60 штук 5. Форма детская 40 штук

6. Сетка 6\*50 м (она продается рулонами)

7. Маркер ФТ 12 (маркер + баллон+ фидер) -30 штук

8. Баллон транспортный-2шт.

9. Станции заправочные -2шт.

Ремкомплекты для маркеров

Столбы для сетки

Работа

**Количество площадок: 1 Общая площадь: 30м\*40м= 1200 кв.**

**Цена за площадку: 850000 руб.**

Цена: 2 300 000 руб.

### **4. Квесты:**

Масштабные, с возможностью принимать количество людей от 10 до 300 человек.

Аттракционы для квеста в комплекте до 10 различных препятствий -1 450 000 руб.  
до 130 человек.

Аттракционы для квеста в комплекте до 20 различных препятствий -2 550 000 руб.  
до 300 человек.

5. Лучный/Пейнтбольный тир. (15м\*6м)

Цена 533 000 руб.

6. Места для отдыха (Беседки)

Цена: 255 000руб.\*4шт.=1 020 000 руб. (До 40 человек)

Цена: 235 000руб.\*4шт.= 940 000 руб. (До 15 человек)

Итого: 1 960 000 руб.

Учитывайте, что это цены только за активность, про остальные затраты, я напишу ниже.

### **Затраты, с которыми вы столкнётесь на старт-запуск бизнеса:**

Открытие ИП, регистрация деятельности: от 7000 руб.

Домик для инвентаря и кассира: от 180 000 руб.

Забор по всей территории: от 130 000 руб.

Онлайн касса: от 15000 руб.

Видеонаблюдение: от 22000 руб.

Заклучить договор с охранной фирмой и установить сигнализацию: от 35 000 руб.

Лавочки, столы: от 45 000 руб.

Создания сайта: от 35 000 руб.

Настройка рекламы гугл/яндекс: от 20 000 руб.

Пополнение контекстной рекламы: от 25000 руб.

Непредвиденные расходы (дорожки, электричество и т.д.) 100 000 руб.

**Дополн. на обустройство и запуск вы потратите 614 000 руб.**

**Ежемесячные затраты:**

Пополнение контекстной рекламы от 25000 руб.+ ведение рекламы от 15000 руб.

Администратор/менеджер/кассир-24000 руб.+4% от продаж

Зарплата инструкторов от 20000 руб.+1% от продаж.

Аренда площади для парка от 30 000 руб.

Кнопка вызова охранной службы от 9000 руб.

Итого: 123 000 руб.

+5% от продаж на персонал

+ Налоги от 6% от всех зачислений на счет.

Теперь, давайте рассмотрим варианты и посчитаем, если открывать каждый бизнес отдельно и что нужно структуризировать для быстрого возврата своих инвестиций:

Вариант №1.

**Веревочный парк 1 750 000 рублей + дополнительно на обустройство и запуск вы потратите 614 000 руб.+ ежемесячные затраты: 123 000 руб.**

**Итого: 2 487 000 руб. и это минимум для старта.**

Вариант№1.1

**Веревочный парк 1 750 000 рублей + Лучный/Страйкбольный тир -533 000 рублей + Беседки +255 000руб.\*4шт.= 1 020 000 руб. (До 40 человек) + дополнительно на обустройство и запуск вы потратите 614 000 руб.+ ежемесячные затраты: 123 000 руб.**

**Итого: 4 040 000 руб. это минимум для старта, учтите этот момент.**

Вариант№1.2

**Лазертаг – 840 000 рублей + Веревочный парк 1 750 000 рублей + Беседки +255 000руб.\*4шт.=1 020 000 руб. (До 40 человек) + дополнительно на обустройство и запуск вы потратите 614 000 руб.+ ежемесячные затраты:173 000 руб.**

**Итого: 4 397 000 руб. это минимум для старта, учтите этот момент.**

Вариант№1.3

**Пейнтбол 2 300 000 руб + Лазертаг- 840 000 рублей +Веревочный парк 1 750 000 рублей + Беседки +255 000руб.\*4шт.= 1 020 000 руб. (До 40 человек) + дополнительно на обустройство и запуск вы потратите 614 000 руб.+ ежемесячные затраты: 173 000 руб.**

**Итого: 6 697 000 руб. это минимум для старта, учтите этот момент.**

Вариант№1.4

**Квест – 1 450 000 +Пейнтбол 2 300 000 руб.+ Лазертаг – 840 000 рублей +Веревочный парк 1 750 000 рублей +.Беседки+255 000руб.\*4шт.=1 020 000 руб. (До 40 человек) + дополнительно на обустройство и запуск вы потратите 614 000 руб.+ ежемесячные затраты: 173 000 руб.**

**Итого: 8 147 000 руб. это минимум для старта, учтите этот момент.**

Вариант№1.5

**Лучный/Пейнтбольный тир – 533 000 рублей + Квест – 1 450 000 рублей +Пейнтбол 2 300 000 руб + Лазертаг – 840 000 рублей +Веревочный парк 1 750 000 рублей +Беседки+255 000руб.\*4шт.=1 020 000 руб. (До 40 человек) + дополнительно на обустройство и запуск вы потратите 614 000 + ежемесячные затраты: 173 000 руб.**

**Итого: 8 680 000 руб. это минимум для старта, учтите этот момент.**

**2. Лазертаг – 840 000 руб.+ Беседки 235 000руб.\*4шт.= 940 000 руб. (До 15 человек). + дополнительно на обустройство и запуск вы потратите 614 000 руб.+ ежемесячные затраты: 123 000 руб.**

**Итого: 2 517 000 руб. это минимум для старта, учтите этот момент.**

### **3.Пейнтбол:**

Пейнтбол 2 300 000 руб.+ Беседки 235 000руб.\*4шт.= 940 000 руб.

(До 15 человек). + дополнительно на обустройство и запуск вы потратите **614 000 руб.+ ежемесячные затраты:123 000 руб.**

**Итого: 3 977 000 руб. это минимум для старта, учтите этот момент.**

### **4.Квесты:**

Масштабные, с возможностью принимать количество людей от 10 до 300 человек

Аттракционы для квеста в комплекте до 10 различных препятствий (до 130 человек)

Квест – 1 450 000 + Беседки+255 000руб.\*4шт.=1 020 000 руб. (До 40 человек) + дополнительно на обустройство и запуск вы потратите **614 000 руб.+ ежемесячные затраты:123 000 руб.**

**Итого: 3 207 000 руб. это минимум для старта, учтите этот момент.**

Аттракционы для квеста в комплекте до 20 различных препятствий (до 300 человек)

Квест – 2 550 000 руб. + Беседки+255 000руб.\*4шт.=1 020 000 руб. (До 40 человек) + дополнительно на обустройство и запуск вы потратите **614 000 руб.+ ежемесячные затраты: 123 000 руб.**

**Итого: 4 307 000 руб. это минимум для старта, учтите этот момент.**

Можно продолжать дальше прогнозировать подобные бизнес проекты, но суть вы уже поняли исходя из вышеуказанных просчетов.

Теперь, зная затраты на каждый бизнес проект, вам легко будет ориентироваться на предполагаемые финансовые затраты и что не маловажно, вы должны понимать, что все зависит от той территории, на которой будет располагаться ваш объект!

Например, если территория будет без допуска к свету, воде и уборным, без стоянки и многое другое (глава №10), то затраты возрастут от 30% до 50% от общей суммы.

Окупаемость перечисленных вариантов будет колебаться от 12 до 18 месяцев

На второй год количество клиентов возрастет за счет сарафанного радио и узнаваемости бренда, а в середине второго года, вы вернете все вложенные инвестиции и начнете зарабатывать, в среднем в год от 2 400 000 руб. до 6 000 000 руб. \*фактор влияния на прибыль Глава 27—31\* без вашего участия.

## **Глава 2. Что делать, если Ваши желания не совпадают с имеющимся бюджетом**

Если вы прочли Главу №1, значит Вы уже знаете, сколько нужно для открытия бизнеса. В хорошем случае, бюджет и желания совпали – тогда это отлично, но все равно рекомендую прочесть эту книгу.

Сразу скажу, этот бизнес многообещающий и интересный, и самое главное, он приносит отличный доход, но первый год придётся погрузиться во все процессы (морально или физически, а скорее всего и то, и другое), все зависит от Вас, насколько вы умеете делегировать людьми для необходимых процессов функционирования развлекательного комплекса.

Но, в основном, бюджет не совпадает с вашими желаниями, а хочется все и сразу, к сожалению, вариантов немного, но мы их рассмотрим:

### **Вариант№1**

Нужно найти инвестора

### **Вариант№2**

Нужно найти партнера

### **Вариант№3**

Нужно взять кредит

### **Вариант№4**

Нужно не спешить, если у вас есть минимальный капитал в размере 2 487 000 рублей. Прочитав мою книгу, вы сможете реализовать ваши желания уже через 2 месяца работы. (Глава №27)

### **Глава 3. Выставить цели от имеющегося у вас бюджета на открытие бизнеса**

Основная общая цель – открыть бизнес в рамках существующего бюджета и рассчитывать только на те денежные средства, которые имеются сейчас.

В процессе стройки, которая займет от 1 до 2 месяцев, параллельно запустится реклама и у вас будет капитал за счет проданных праздников наперед, но старайтесь думать, что его нет, он потребуется на другие цели.

Составьте в Excel таблицу предполагаемых затрат и максимальный на них бюджет, чтобы понимать, когда вы выйдете за его пределы и вам на чем-то нужно будет уже экономить.

Взвешивайте все ваши действия и затраты, а главное будьте дисциплинированы и анализируйте без чего реально можно обойтись в первые два месяца.

## Глава 4. Выставить достигаемую цель на год

Я, сейчас проведу аналогию с бегом, для понимания цели:

Вы ни разу не бегали и вас просят пробежать 20 км. Без остановок вы пробежите максимум 3 км и на этом скажите все, но, если вы будете бегать каждый день по 3 км и добавлять каждый месяц +2 км., в конце года вы сможете пробежать 20 км.

Так и в бизнесе, есть рычаги, с помощью которых, вы будете расти каждый месяц и в конце выйдете на предполагаемый результат для своей поставленной цели.

То есть, ставим цель таким образом: заработав в первом месяце 100 000 рублей, на 30% больше, нужно будет заработать в следующем и так всегда. Где-то будут провалы, но в итоге, вы все наверстаете под конец года, запомните, что провал не должен длиться больше двух месяцев подряд.

Учитывайте, что Ваш бизнес расположен на улице и факторы погоды будут влиять на ваш результат, сезонность бизнеса, к сожалению, имеет место быть.

Как минимизировать затраты в несезонное время бизнеса и когда лучше открываться, вы узнаете в главе №11.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.