

Бизнес-план пейнтбольного клуба

В окне форта снова мелькнула тень. Судя по всему, он последний из их команды, как и я из нашей. Подстрелить его - и победа за нами. Впрочем, он думает о том же. С боезапасом туго, осталось всего-то 20 шариков и одна граната. В голове зреет план: перекатом добраться до ближайшего окна, нырнуть внутрь форта, ну а там посмотрим, кто кого...

Бизнес-план пейнтбол клуба

Сумма требуемых инвестиций
\$ 10-15 тыс.

Срок окупаемости
6-12 мес.

Сразу оговорюсь - я поклонник пейнтбола, играющий в него летом и зимой, в лесу и в черте города. И короткий "боевик" в начале статьи - это заурядный момент игры, в которой довелось принять участие. Разделить со мной убеждение, что пейнтбол - это здорово, и рассказать о пейнтбольном бизнесе согласился управляющий одного из самых крупных российских клубов "Top Gun" Игорь Воронин.

- Когда в России стали играть в пейнтбол ?

- Первые "пострелялки" начались в 1992 году, а что-то серьезное - с середины 1990-х.

Стали возникать клубы по всей стране, прошли первые соревнования, появились различные ассоциации и федерации, а кроме того, в 1996 году игра была признана "рекомендованной к развитию" комитетом по туризму и спорту.

- И что сейчас? В каком состоянии этот рынок сегодня?

- Российский пейнтбол потихоньку развивается, матереет. В Москве и Подмосковье, по моим оценкам, уже работает около 30-35 клубов. Есть неплохие клубы в регионах, в СНГ. Хотя до западной пейнтбольной статистики нам далеко. В США в пейнтбол играют порядка 9 млн человек, игра становится популярнее "исконного" американского бейсбола. К примеру, во многих университетах и колледжах постоянно работают пейнтбольные команды, а уж маркеры и шлемы продаются почти во всех спортивных магазинах. Надеюсь, и у нас будет "девятый вал", бум пейнтбола. Было бы интересно поучаствовать в этом.

Построить дом, выкопать дзот

Предпринимателю, задумавшему открыть свое пейнтбольное "стрельбище", надо помнить о нескольких заповедях.

Пейнтбол - это своеобразный туризм. Люди выезжают большой компанией на природу и хотят отдохнуть. Следовательно, для этого нужна инфраструктура отдыха, питания, быта. Густая лесная чаща "без удобств" для этого малоприспособлена.

- На мой взгляд, наиболее выгодная модель организации пейнтбольного клуба - создать его на территории какой-либо базы отдыха или пансионата. Можно приехать к директору подобной базы и закинуть удочку: мол, уважаемый, давай мы на твоей территории организуем пейнтбол. Тебе - дополнительное развлечение для отдыхающих плюс процент с прибыли, а нам - площадка и инфраструктура для отдыха игроков. Сегодня это наиболее эффективный вариант "запуска" клуба.

- В какую сумму обойдется start-up?

- Давайте подсчитаем. Открывающемуся клубу нужно минимум двадцать комплектов маркеров, масок, комплектов камуфляжной одежды, защитных жилетов и прочего. Стоимость маркера - около \$200, баллона со сжатым воздухом - \$140-160, маска

обойдется в \$30-35. Итого один комплект "оружия" обойдется в \$380, а двадцать - около \$7600.

Камуфляж можно запросто приобрести в магазинах "Полигон". Хотя более дешевый вариант - просто купить отрез "военной" ткани и заказать портнихе пошив партии костюмов. Дешево и сердито.

Кроме того, потребуется специальный воздушный компрессор для закачки баллонов, ориентировочной стоимостью \$2,5-3 тыс. Кстати, без него можно обойтись, если рядом есть, скажем, аэроклуб - там есть подобные аппараты. Альтернативный вариант - договориться с другими клубами и заправлять баллоны у них. Некоторые наши коллеги вполне обходятся такими "окольными" путями.

Если игра проходит в зоне отдыха и рядом ходят люди, то без заградительной сетки не обойтись. Стоимость сетки в среднем около 50-60 руб. за квадратный метр. Скажем, при размере игровой площадки около гектара и высоте сетки около двух метров, нужно около 800 кв. м сетки стоимостью примерно \$1400.

Еще обязательно стоит потратиться на создание любимых игроками укрытий, фортов, дзотов и прочего. Это едва ли встанет в копеечку, благо строительный материал буквально валяется под ногами. Пригодятся использованные резиновые покрышки, ржавые корпуса автомашин, которых пруд пруди на автокладбищах. Можно попробовать создать дом-крепость. Для этого нужно пять-десять кубометров неотесанных бревен или досок. И рукастые ребята, умеющие орудовать топором и молотком.

В итоге на организацию клуба потребуется от \$10 тыс. до \$15 тыс.

- Как быть с персоналом?

- Можно пригласить студентов или даже школьников, проживающих поблизости. Их дневной заработок - до 500 руб. в день. Для обслуживания игры с 20 участниками нужны три-четыре человека.

Цена выстрела

- Много ли можно заработать на пейнтбольных играх?

- Доход клуба складывается из нескольких статей. Во первых, это плата за вход (10-20\$), продажа шаров, а также дополнительные услуги - питание, сауна, бильярд и прочее.

- А что дает наибольший доход?

- У большинства клубов основной заработок - это продажа шаров. Стоимость ста шариков составляет около \$6, а коробки в 2 тыс. шариков - около \$110. Расход шариков у игрока за игровой день - от 200 до 500, у команды в 10 человек - 3-5 тыс. Итого, если к вам за один день приехало поиграть 20 человек, то дневная выручка от продажи шаров может составлять от \$200 до \$400 при марже до 50%. А если это корпоративная игра, то и игроков, и шариков, а значит, и прибыли может быть значительно больше.

- Корпоративные игры более выгодны?

- Конечно, поскольку компании чаще всего заказывают сразу комплекс услуг - игру, питание, доставку из Москвы и т. д. Однако это и наиболее требовательные клиенты - для работы с ними нужна налаженная инфраструктура и богатая программа развлечений.

- Стоит ли молодому клубу ориентироваться именно на корпоративных клиентов?

- Едва ли. Чтобы они к вам поехали, нужно как следует вложиться в инфраструктуру, заработать авторитет и репутацию на рынке.

- Какой же вариант предпочтительнее?

- Перспективное направление - создание пейнтбольного клуба в виде дополнительного бизнеса для центров отдыха, турбаз и т. д. Удачный пример - наши коллеги из Смоленска, приехавшие к нам на консультацию пару лет назад. У них свое охотничье хозяйство, и их основной бизнес - охотничьи туры. Разумеется, у них есть полноценная туристическая инфраструктура - ресторанное питание, сауна, бильярд и прочее. И в качестве

дополнительного развлечения для приезжающих они организовали пейнтбол . При этом все их вложения - это те же \$10 тыс.

- А насколько сложно будет управлять таким "факультативным" клубом ?

- Все зависит от организационных талантов предпринимателя. К нам за последние несколько лет обращались за консультацией около 20 предпринимателей, которые хотели организовать подобные пейнтбольные "хозяйства". В основном это были наши коллеги из регионов - Смоленск, Самара, Тамбов, Архангельск, другие города. Конечно, не у всех бизнес сложился удачно, но много и вполне рентабельных клубов .

- А в Москве и Подмоскovie? Есть ли смысл организовывать клуб здесь?

- В Москве и Московском регионе конкуренция довольно жесткая, клубов уже немало. Так что перед открытием надо все взвесить, продумать бизнес-план до мелочей.

- Возможен ли вариант организации профессионального пейнтбольного клуба ? А также зарабатывание денег игрой в пейнтбол ?

- В США эта индустрия уже сложилась со всеми характерными институтами - спонсорами, рекламными бюджетами, телетрансляцией пейнтбольных игр, покупкой игроков, etc. Но уже и в России есть клуб , игроки которого профессионально играют в пейнтбол , зарабатывая этим деньги. Это "Русский легион", команда из Москвы, причем, на мой взгляд, лучшая в мире. Благодаря спонсорству у ребят есть все условия для тренировок. И тренируются они, судя по результатам, на совесть. Достаточно сказать, что в Национальной лиге пейнтбола в Штатах "легионеры" представляют Бостон. Костяк команды составляют бывшие сотрудники безопасности Пробизнесбанка. Сами понимаете: эти ребята не промахиваются.

По материалам статьи Петра Супонева в газете «Бизнес. Ежедневная деловая газета»

Источник: <http://www.respublikaidei.ru>