

# Бизнес план развлекательного центра

На сегодняшний день очень популярным является проведение досуга в различных развлекательных центрах. В связи с этим постоянно увеличивается спрос на услуги заведений, которые обеспечивают хороший отдых.

Прежде чем открыть развлекательный центр необходимо определить его концепцию, основные виды услуг. Будут ли предоставляться услуги исключительно развлекательного типа или же развлечения со спортивным уклоном? В любом случае сначала необходимо разработать **бизнес план торгово развлекательного центра**.

Выбор специфики заведения следует осуществлять с учетом таких факторов: состояние рынка услуг в конкретном городе или микрорайоне и объем первоначальных инвестиций.

Нужно выполнить детальный анализ заведений конкурентов: перечень услуг, концепцию и стоимость. Очевидно, что открытие развлекательного центра имеет смысл, лишь тогда, когда присутствует возможность создания определенных преимуществ перед конкурентами. Например, более низкая цена определенных услуг или более высокое их качество, потенциально новые развлечения, которые не предоставляются конкурентами.

## Оборудование зоны кафе

Прежде всего развлекательный центр предназначен для интересного проведения досуга, а потому оборудование зоны кафе не должно предусматривать большого выбора блюд в прайсе. Достаточной будет разработка меню, в котором будут включены базовые блюда. Главным условием является высокое качество. В баре для клиентов необходимо предоставить широкий ассортимент прохладительных и горячих безалкогольных напитков и легкий алкоголь (пиво, вино и др.). Наличие более крепких спиртных напитков необязательно.

## Основные маркетинговые стратегии

Большое значение в развлекательном бизнесе имеет грамотная реклама, а также позиционирование заведения на рынке. Наиболее эффективными способами рекламы развлекательного центра являются:

- медийная, контекстная реклама в сети Интернет;
- радиореклама;
- видеоролики на телевидении;
- раздача листовок;
- адресная реклама;
- бигборды, рекламные объявления.

Для максимального использования потенциалов фирмы следует рассмотреть возможность применения скидок, введения льготного времени и т.п. Таким образом при выборе ценовой политики необходимо учесть следующие моменты:

- Значение средних валовых издержек для производства в час (услуги). (Постоянные и переменные затраты) 1 количество раб, часов.
- Цены на караоке-бар могут быть выше цен на остальные услуги ввиду новизны.
- Цены конкурентов. Боулинг — 4\$ за 1 партию, 5\$ за 1 час; бильярд — 4,2\$ за 1 партию, 12\$ за 1 час; развлекательно-спортивные автоматы.

Имеет смысл установки цен на 5-10% ниже на услуги, которые предоставляют конкуренты при таком же качестве данных услуг, а также установки цен на 10—20% выше на услуги, которые предоставляются только нами, по отношению к ценам услуг заменителей.