

Laser GO

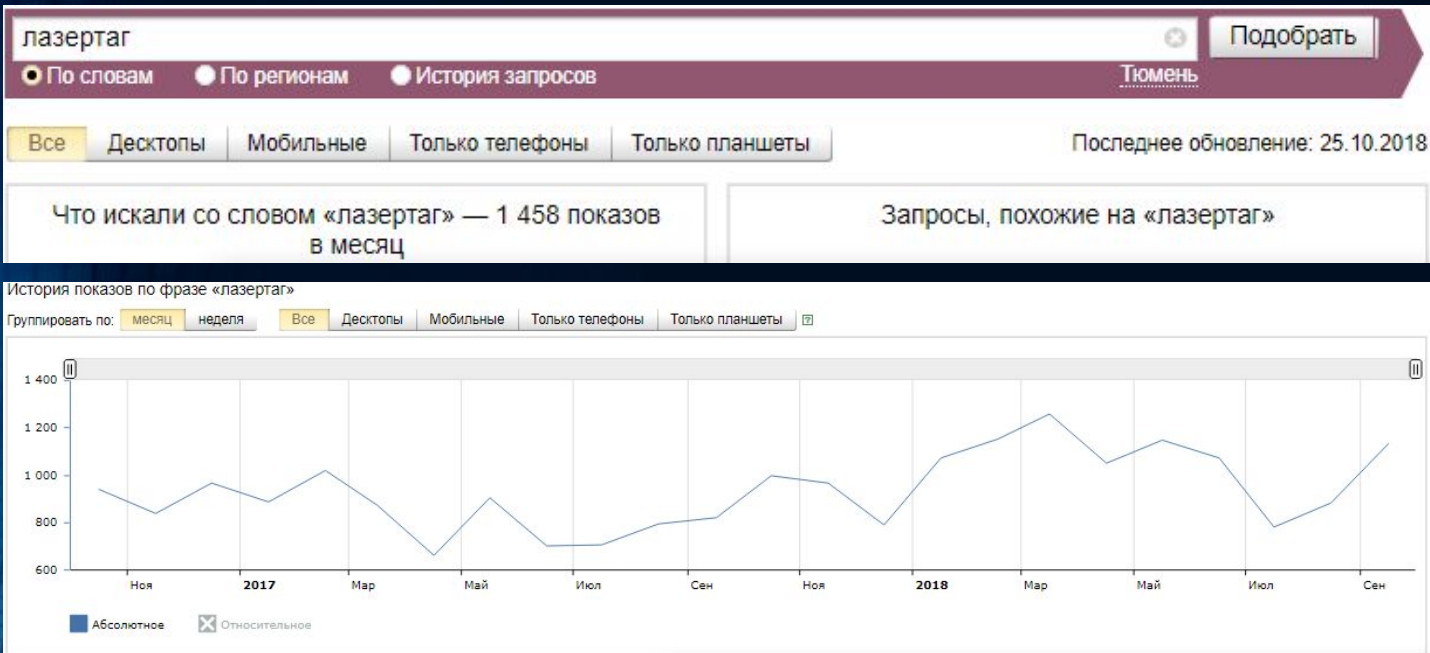
ЦЕНТР ДЕТСКИХ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

Лазертаг – это высокотехнологичная тактическая игра, в основе которой заложена имитация реального боя. Есть аренный лазертаг и внеаренный.

Laser GO - это концепция аренного лазертага с предоставлением дополнительных услуг, аттракционов в зоне отдыха для детей и родителей, а так же продажей трендовых товаров бренда NERF

Анализ рынка

Wordstat.yandex



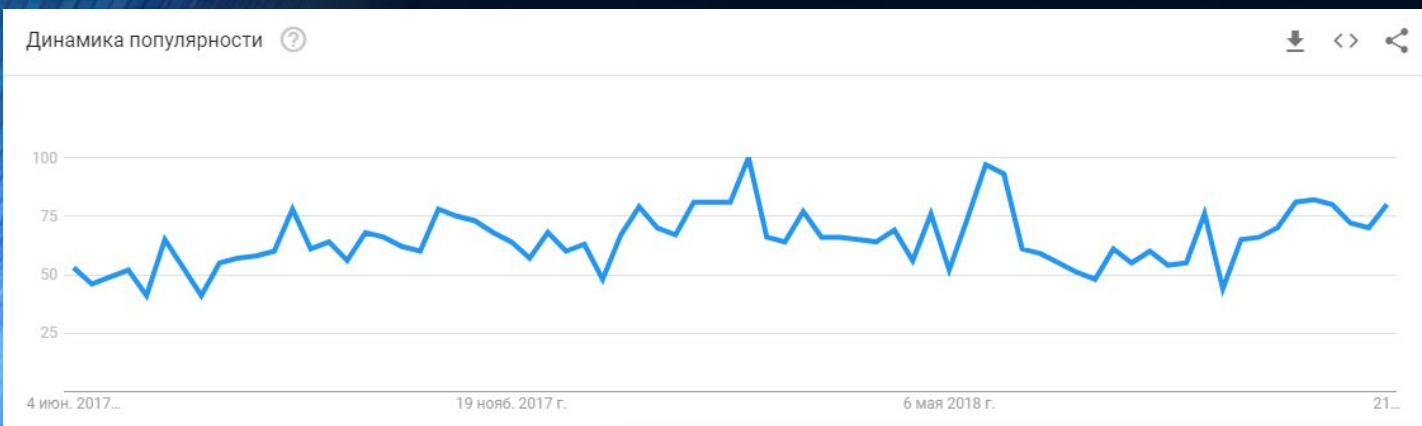
Ареннный лазертаг в Тюмени с 2013 года. Судя по количеству запросов в месяц, аудитория достаточно прогрета для входа на рынок. В сравнении с 2017 годом спрос на лазертаг в 2018 году вырос на 42,68%

В Тюмени только 3 аренных лазертаг площадки

*Согласно исследованиям, на 1 лазертаг арену приходится 200 000 населения

*По официальным данным в Тюмени на 2018 год население = 768 358 человек и эта цифра ежегодно растет

Google trends



Анализ конкурентов

Наши прямые конкуренты - лазертаг клубы с наличием закрытого полигона (арены): 2 арены у компании «Полигон 172» и 1 арена у компании «Штурм».

Конкуренты	Штурм	Полигон 172
Ценовая политика	500 простая игра 1000 квест	500 простая игра
Точки касания с аудиторией	Сайт, вк, YouTube, 2Gis, телефон, активные мероприятия, ивент агентства	Вконтакте и инстаграм, 2Gis, сайт, ивент агентства, программа лояльности UDS Game
Рекламируются	Контекстная реклама (Яндекс)	2Gis
Подписчики Инстаграм/Вконтакте	Инстаграм:0/Вконтакте: 1325	Инстаграм 409/Вконтакте: 1348

Исходя из анализа конкурентов сделали вывод что конкуренция в рекламных каналах практически отсутствует. Ни один из конкурентов не рекламируется в социальных сетях, проявляют низкую активность.

Продукт

- Игра в лазертаг с минимальными сценариями
- Квест-программы для игр в лазертаг + программы для детских дней рождений с аниматорами
- Аттракционы виртуальной реальности
- Тир для бластеров NERF
- Продажа бластеров NERF
- Аттракцион аэрохоккей
- Продажа попкорна, воды, газировки









Продукт

Исходя из анализа конкурентов и максимальной загрузки помещения, составили умеренный сценарий финансовых возможностей продуктов. Загрузка 60%








Маркетинг

ТОЧКИ КАСАНИЯ

-  Инстаграм
-  Вконтакте
-  YouTube
-  Блогеры
-  Сайт
-  2Gis
-  Школы
-  Ивент агентства

РЕКЛАМНЫЕ КАНАЛЫ

-  Инстаграм
-  Вконтакте
-  Контекстная реклама (Яндекс, Гугл)
-  Реклама в 2Gis
-  Реклама на YouTube

Название **Laser GO**, на старте будет служить дополнительным маркетинговым инструментом, так как ЦА плотно взаимодействует с компьютерной игрой **Counter Strike GO** и **Pokemon GO**.

Дополнительным маркетинговым инструментом будет служить тир для бластров NERF, так как возможности проверить бластер перед покупкой не предоставляется не в одном магазине, а спрос на товар постоянно растет.

Автор



КИРЮШКИН ПАВЕЛ ЮРЬЕВИЧ

22 года спортсмен, занимался боевыми видами спорта, занимаюсь велоспортом

Образование:

- Компьютерные сети, 2016
- 2 бизнес-курса по созданию и развитию бизнеса, 2018

С апреля 2017 года по апрель 2018, работал по найму в дверной компании «Строймагнат» менеджером по продажам, параллельно запуская бренд детской мебели «KIDSroom72». С апреля по октябрь 2018, занимался развитием мебельного производства «ROSSO».

Достижения:

Вывел оборот мебельного производства с 300 000 до 1 200 000 т.р. за 6 месяцев (Внедрил маркетинговые инструменты, выстроил отдел продаж)

Основатель проекта вело-квестов «Veloboom72»

*Устраивался на работу к прямым конкурентам в компанию «Штурм». За время работы удалось наладить контакт с сотрудниками, успел презентовать идею опытному инструктору. Вне рабочего времени встречались для обсуждения идеи, по итогу он готов быть в команде и способствовать развитию.

Наставник

ЛАПИН МИХАИЛ ОЛЕГОВИЧ

Учредитель. Генеральный директор 1983 г.р.

Образование:

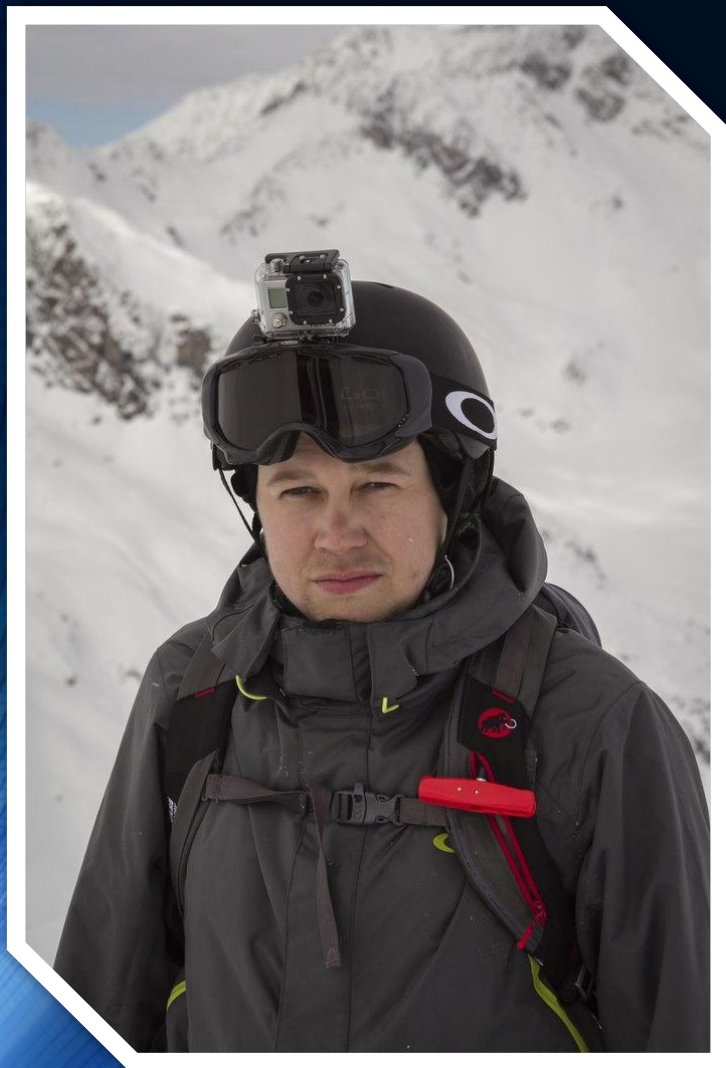
- Менеджмент организации, 2008
- Энергосбережение на предприятии, 2012
- Курс основы ведения бизнеса «Долина», Like-центр, 2018

Суммарный стаж работы в найме 17 лет Занимал руководящие должности в АО «Тюменьэнерго» с 2010 года, опыт работы в инвестиционных компаниях и банках

Достижения: АО «Тюменьэнерго» вошло в десятку лучших компаний рейтинга энергоэффективности электросетевых компаний РФ (Минэнерго РФ, 2017), Награды региональных и федерального этапов конкурса энергоэффективных проектов ENES 2015, 2016, 2017, создание и развитие АО «ЭСКО Тюменьэнерго», которое вошло в ТОП-10 энергосервисных компаний по версии РБК, 2012

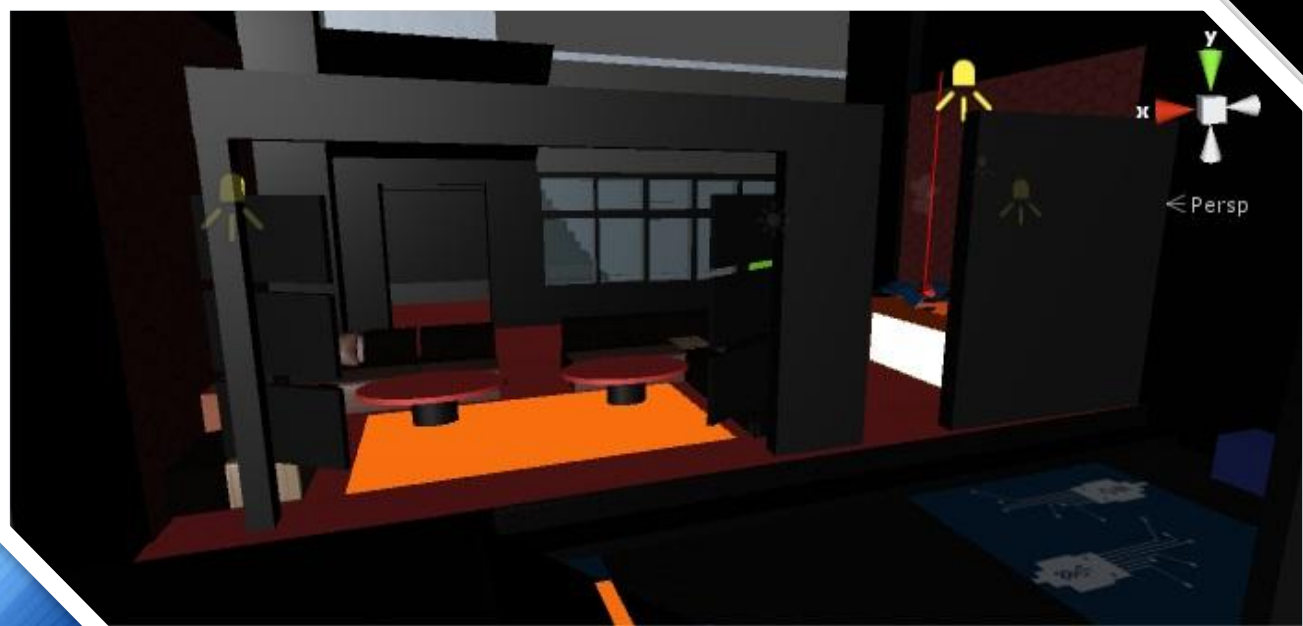
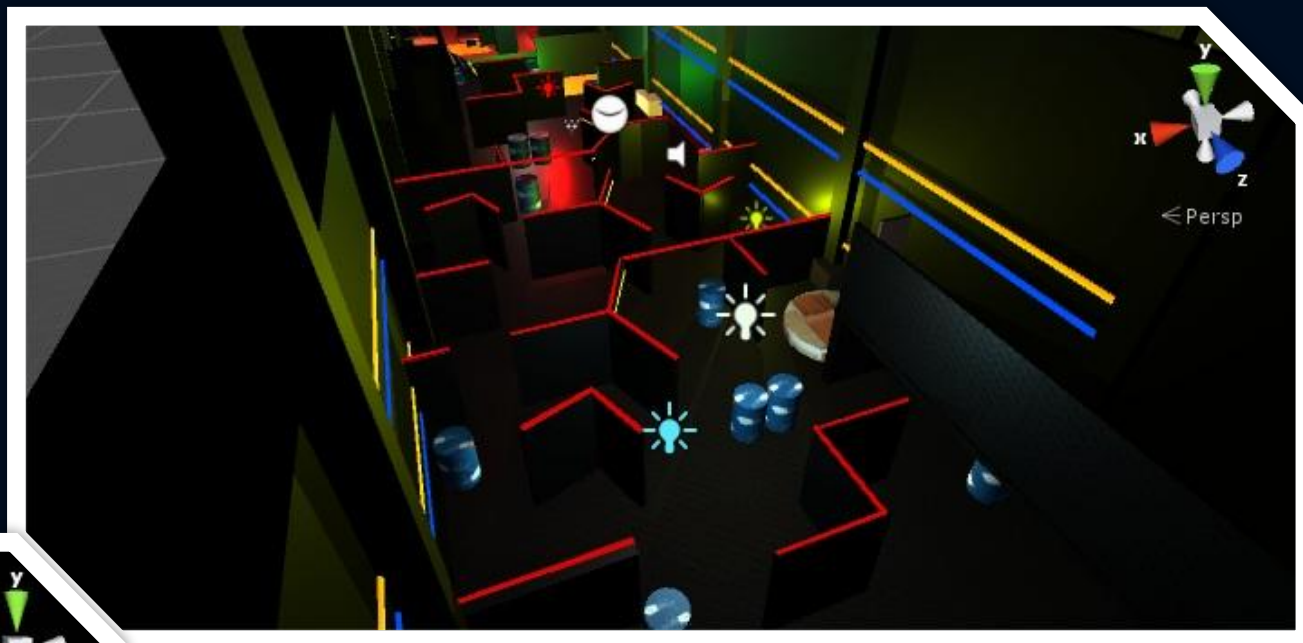
Привлек инвестиции в размере 5 400 000 на открытие 4х студий депиляции «СахарВоск»

Компетенции: Бизнес-планирование, расчет эффективности проектов, управление проектами



Стадия готовности

- Найдено помещение в северной части города (Алебашевская 9а)
- Составлена смета на ремонт помещения и оборудование



- Создан 3D проект лазертаг арены
- Просчитана финансовая модель проекта

Финансовая модель

Для реализации проекта, необходимы инвестиции в размере **3 480 000**

Доля инвестора от чистой прибыли **70%**

Инвестиционные параметры

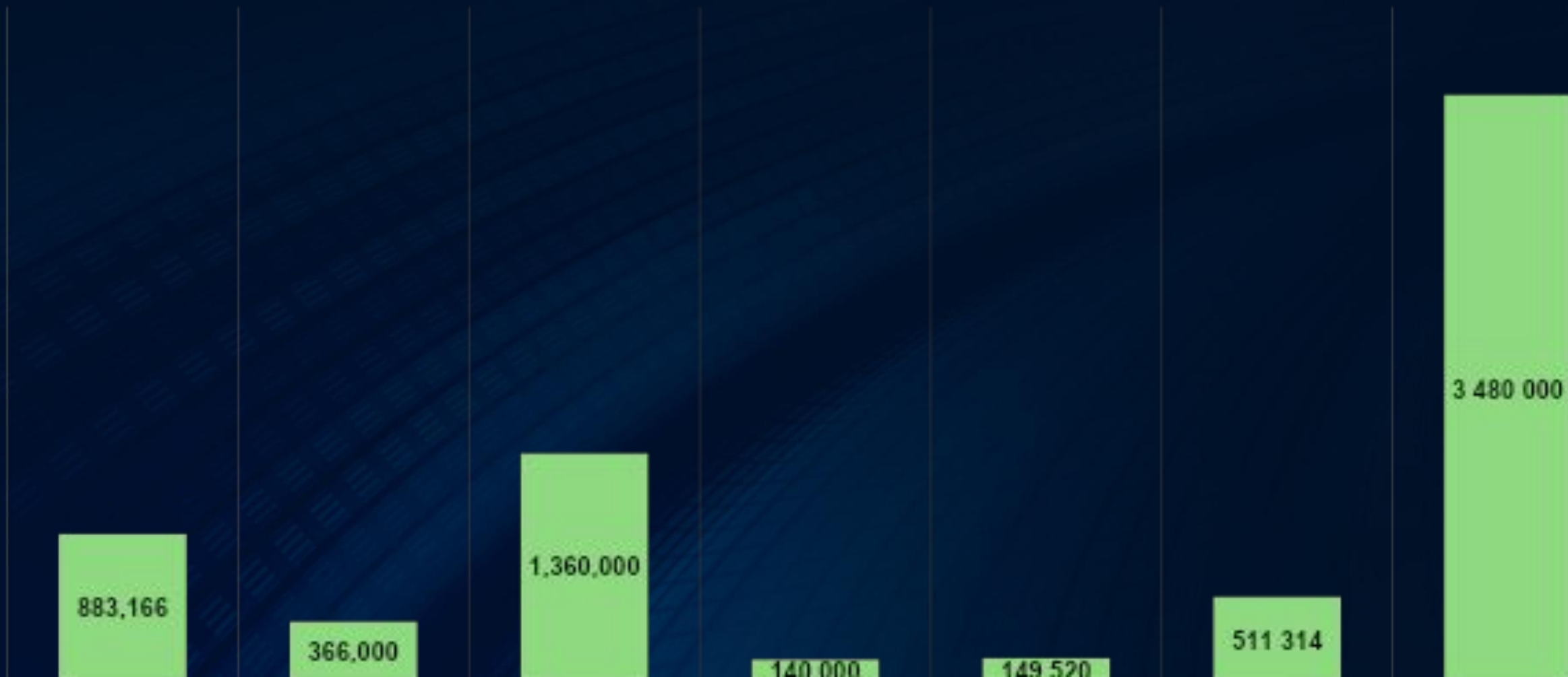
Инвестиций всего	3 480 000
Простой срок окупаемости, мес	16,68
IRR, (ВНД) %	22%
ROI, %	51,84%



Структура затрат

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

Год	1	2	3	ВСЕГО
Выручка	7 231 232	9 351 888	9 478 442	26 061 562
Валовая прибыль	-1 217 798	3 193 968	3 307 922	5 284 092
Выплаты инвестору, накопительным итогом	1 398 146	3 533 314	5 709 927	



Возврат инвестиций

Возврат денежных средств инвестору



	1	2	3	4	Итого
NPV, Чистый дисконтируемый доход*	1 271 042	1 764 601	1 635 322	1 486 656	6 157 621

*При норме дисконта 10%

Контакты

Это возможность стать соучастником
создания лазертаг арены нового
формата с высоким уровнем сервиса

Готов встретиться и ответить на все
вопросы

Кирюшкин Павел

Телефон: 8-982-968-90-48

Вконтакте: vk.com/pavelkir72

Инстаграм: [@pavel_kir72](https://www.instagram.com/pavel_kir72)

