

Вопросы

- Красные плашки в презентации – это темы, где недостает информации
- Этот черновик – рыба, информации по слайдам и в логике воздействия. Предложения будут еще дотачиваться, это пока смысловой конспект презентации. И конечно это все без оформления. Только схемы для рисунков и инфографики
- Очень нужны фотографии !!!

Список вопросов:

1. Как правильно называть ваш кинобар: КОНСЕШН или КОМБОКАССЫ. Мне нужна точная формулировка. **Называть Кинобаром, Комбо-Кассы.**
2. В презентации есть цифры, очень важно их проверить, насколько они соответствуют действительности
3. Нужны данные для кейсов и фото, в слайдах есть перечень данных
4. Посмотрите внимательно слайд про Преимущества, дополните и \ или скорректируйте перечисленные

Слайды выглядят сейчас так:

1. Слайд – восклицание – почему кинобар это здорово;
2. Слайд – объясняющий, что рынок Кинобаров ёмкий в денежном плане;
3. Слайд 2 в 1. Слайд объясняющий почему нужно использовать Комбо Кассы (КК) и что нужно развивать Кинобары т/к/ именно на них зарабатываются деньги;
4. Слайд объясняющий, что нужно использовать КК;
5. Слайд объясняющий, что нужно использовать КК;
6. Слайд объясняющий из чего состоит Кинобар;
7. Слайд объясняющий почему нужен Кинобар;
8. Слайд. Формула окупаемости Кинобара (но сама по себе не объясняющая как окупаемость происходит);
9. Слайд. 4 этапа к Кинобару: Консалтинг, Проект, Сопровождение, Реализация;
10. Слайд. Альтернатива решению Премьер-Зал
11. Слайд. От чего зависит доход Кинобара;
12. Слайд «ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕМЬЕР ЗАЛА в СОЗДАНИИ КИНОБАРА»
13. Слайд. Кейс для малого КТ.
14. Слайд. Кейс для большого КТ.
15. Контакты.

Как по ТЗ:

1. Слайд – призыв. Слоган и маленький комментарий (на нем делаем варианты концепта)
2. Слайд-ситуация: рынок, тренды, где заработки.
3. Слайд – поведение: схема – инфографика о поведении - движении посетителей кинотеатров.
4. Слайд-описание: что есть продукт (нужны картинки- иконки, определяющие части продукта)
5. Слайд – сравнение: ДО и ПОСЛЕ: фото баров; цифры доходов и тд.
6. Слайд-аргумент: цифры, графики, схемы.
7. Слайд – призыв: сделай сейчас и тд
8. Слайд—страшилка:
9. Слайд – кейс: опыт существующих проектов (реализуемых и законченных)
10. Слайд-Презентация: Информация о «Премьер –зале»
11. Слайд – контакт.

Как предложение:

1. Слайд. Вводный слайд;
2. Слайд. Что такое современный кинобар и его место в бизнесе кинотеатра (Объем рынка 20 млрд руб. за 2016 г., за счет него держится кинотеатр (пример структура билета), в 2016 году 192 млн зрителей (данные ComScore) посетило кинотеатры, каждый из них потенциальный клиент Кинобара и др.
3. Слайд с цифрами определяющие понятия и значения на которые ориентируются – ПерКап, средний чек, Комбо наборов из 10 чеков, соотношение кино/бар –вытекающий вопрос - если у вас не так, вам надо принимать меры что бы ваш Кинобар начинал работать.
4. Слайд 4 компонента успешного бара (представлены вместе и потом раскрываются на 4-х слайдах) взята версия Исполнителя (можно закомпоновать слайды на 2 слайда)
 - 4.1 Слайд Консалтинг;
 - 4.2 Слайд Проект;
 - 4.3 Слайд Сопровождение;
 - 4.4 Слайд Реализация;
9. Слайд »Можно конечно ничего не делать» или сделать самому – последствия;
10. Слайд. Открывайте Кинобара с ПЗ (наши преимущества);
11. Кейс №1 (с примером);
12. Кейс №2 (с примером);
13. Контакты.

КИНОБАР С ДОХОДНОСТЬЮ
60%!

ВАША
РЕАЛЬНОСТЬ

Мировая и российская статистика кинобизнеса

2016 год это 196 млн. зрителей

2016 год это 48 млрд. Сборов по РФ

2016 год это около 16 млрд оборота Кинобаров

Перкапит _____ Леонид

Кол-во комбо на 100 человек _____ Леонид

Соотношений Кино/Бар _____ Леонид

Средний чек _____ Леонид

Что то еще _____ Леонид

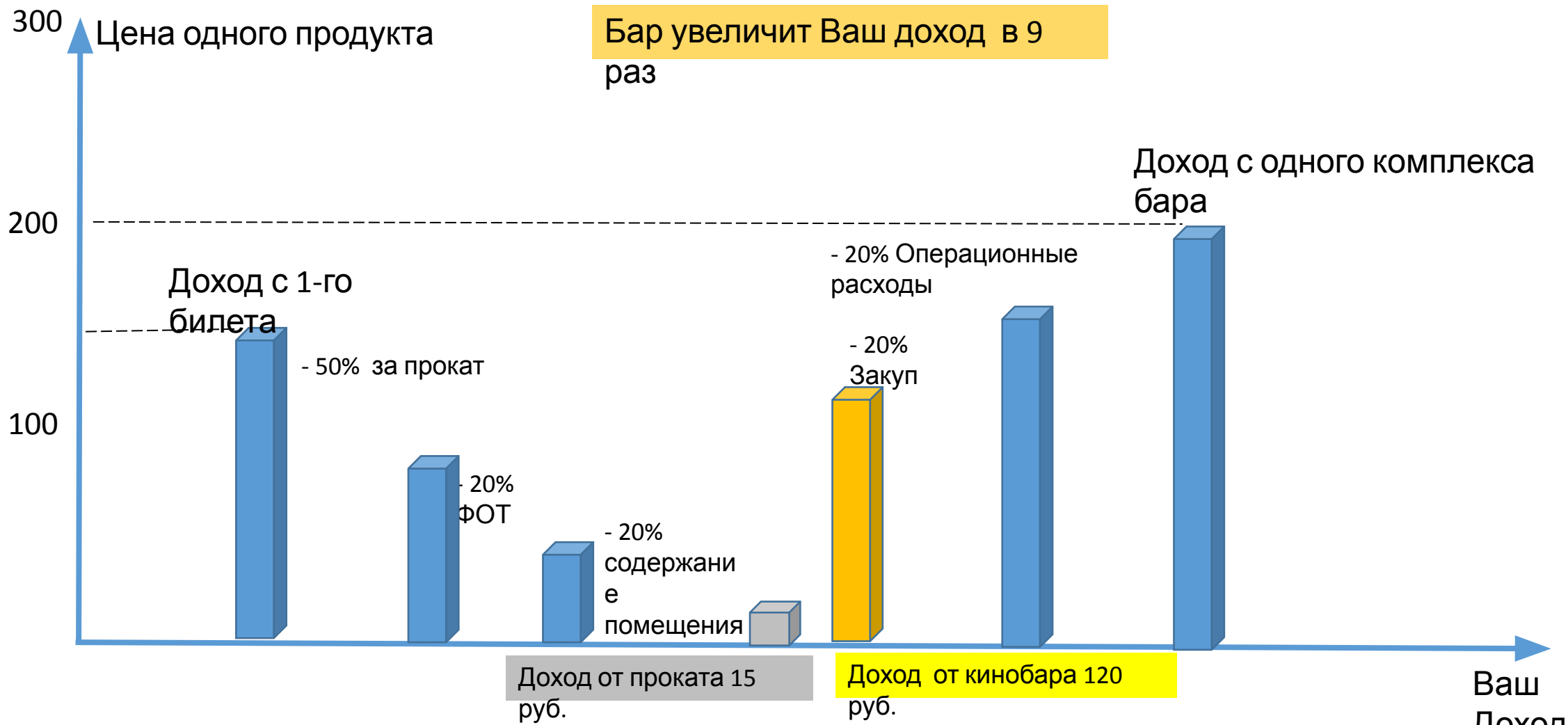
Что то еще _____ Леонид

ХЛЕБА И

Люди приходят в кино за удовольствием.

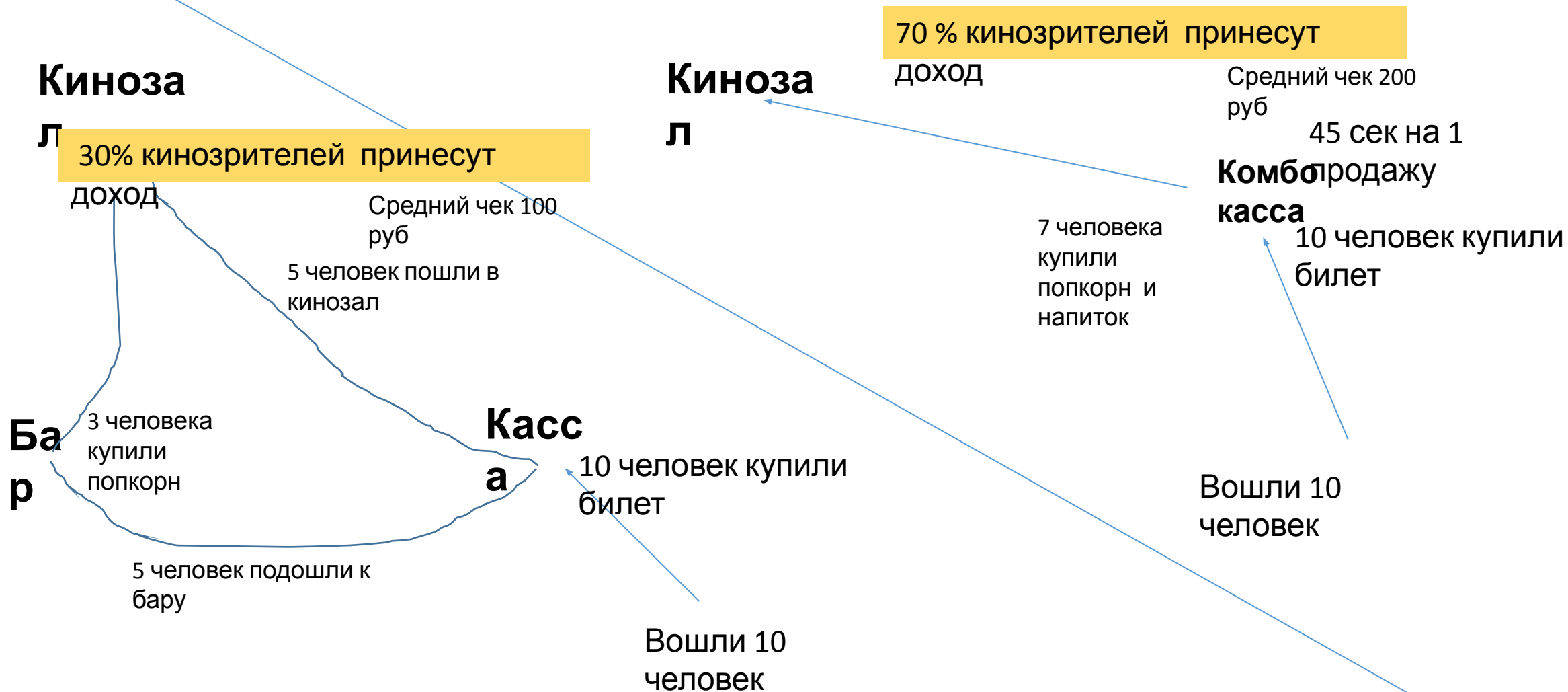
Грамотно организованный Кинобар по модели КомбоКасс (???) усиливает удовольствие и является рентабельным источником дохода

ЗРЕЛИЩ



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРИВЫЧКИ и МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ

Поведение потребителей при модели «Касса» + «Бар». Модель Консешн



Поведение потребителей при разделенных «Касса» и «Бар»

КАК ИЗМЕНИТЬСЯ КИНОБАР

Д
О



ПОСЛ
Е



Нужно фото, киновбаров ДО и ПОСЛЕ , желательно с указание контактных данных.

ЧТО ТАКОЕ КИНОБАР –КОНСЕШЕН (визуализируем конечный продукт)

ФОТО или графическая схема на которой УКАЗАНО ЧТО и ГДЕ: все составляющие конечного продукта

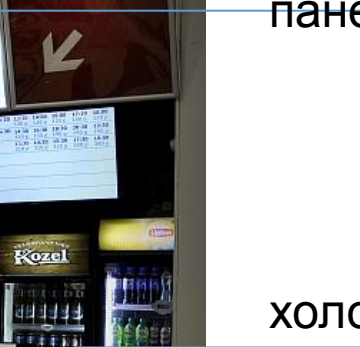


комбокасса
а



Рекламная
панель

ХОЛОДИЛЬНИК
и



ПОЧЕМУ ПРАВИЛЬНЫЙ КИНОБАР ИСТОЧНИК ДОХОДА?

7 АРГУМЕНТО В

1. Высокий уровень рентабельности – 60%
2. Культура «Кинопопкорна». Эмоции удовольствия: « Хлеба и Зрелищ».
3. Удобство: все в одной кассе.
4. Визуальный и обонятельный стимулы перед кинозрителем: Вид и запах попкорна.
5. Стимулирующие акции - предложения по принципу 1+1 = 3:
Попкорн + кола = 100 руб. С 10.00до 16.00 стакан Попкорна – 20%
6. Большая привлекательность кинотеатра с хорошим баром.
7. 70% покупателей билета сделают покупку в баре.

Добавьте, если есть еще
аргументы

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФОРМУЛА ПРОЕКТА

Надо формулу ROI, и надо показывать в сравнении Доход при отдельных кассах и доход при комбокассах.

Базовая формула, в ней задать ваше целевое значение ROI, понятно что оно должно быть больше 1, но значение. Период так же надо задать, например 1 год.

=

$$\text{ROI(период)} = \frac{\text{Сумма инвестиции к концу периода} + \text{Доход за выбранный период} - \text{Размер осуществленной инвестиции}}{\text{Размер осуществленной инвестиции}}$$

КАК СОЗДАТЬ КИНОБАР. 4 этапа до цели ЛУЧШЕЕ ИЗ ВОЗМОЖНОГО

1. Консалтинг:

- Анализ помещения, анализ трафика и кинозрителя.
- Анализ существующих показателей.
- Постановка задачи,
- Предложение решений,
- Стоимость проекта и инвестиционный прогноз.

2. Проект:

- Расположение и Зонирование бара,
- Проект –схема бара,
- Формирование ключевого меню и ассортимента,
- Описание бизнес процессов,
- Подбор оборудования и
- Выбор программного обеспечения,
- Смета создания и план реализации.

3. Сопровождение кинобара от 12 месяцев:

- Управленческое сопровождение:
- Оперативный анализ результатов,
- Корректировка меню и бизнес процессов;
- Маркетинговое сопровождение (разработка и план стимулирующих акций);
- Дополнительное обучение.

4. Реализация проекта:

- Монтаж бара
- Поставка оборудования
- Установка ПО
- Наладка поставки сырья (попкорн)+
- Наладка бизнес процессов
- Подбор и обучение персонала
- Запуск бара.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ

Ничего не
менять



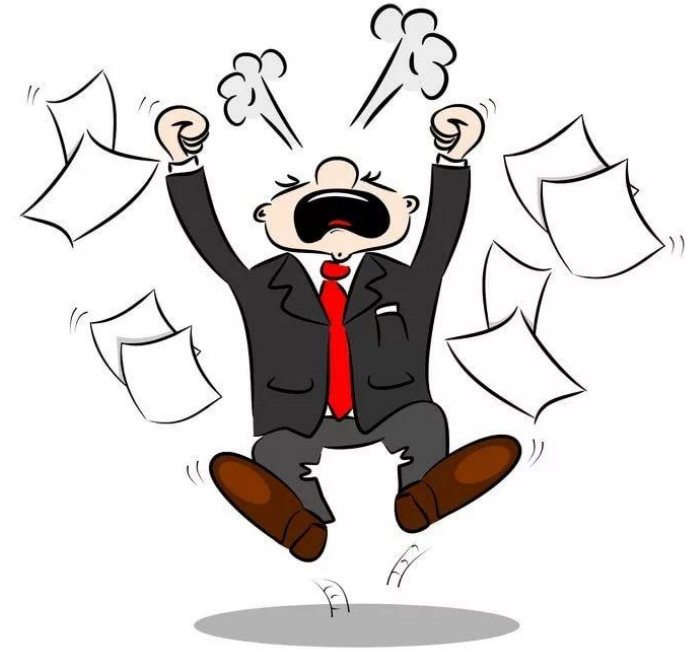
Выживают, а не
живут

Сделать все
самому



70% самостоятельных
, в итоге, просят помощи,
потеряв время и деньги.

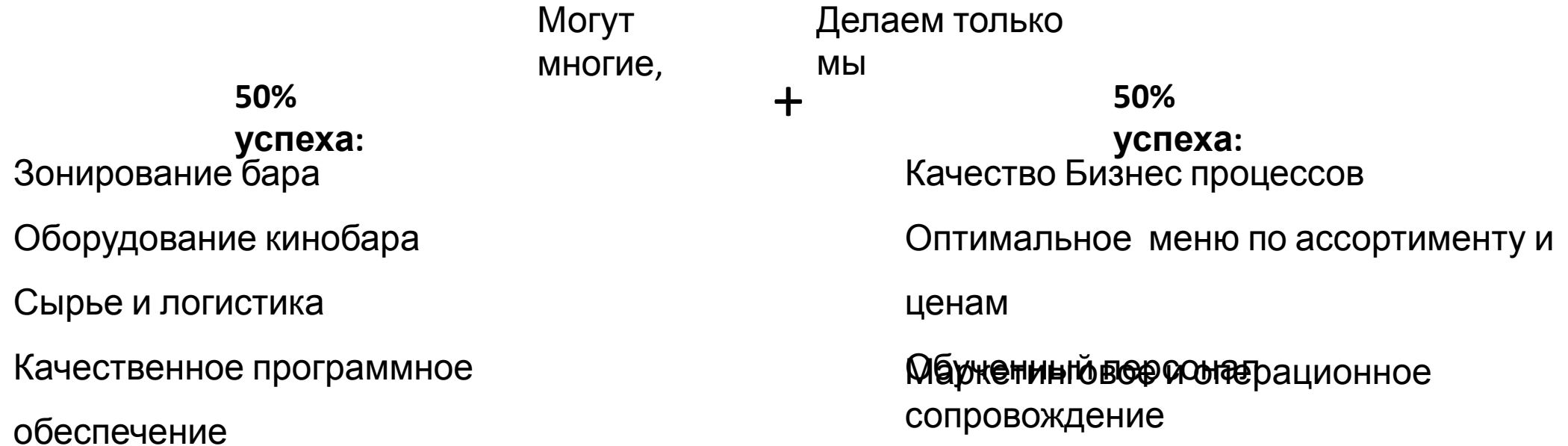
Найти дешевых



Получают на 40 – 50 % меньше
дохода, чем могли бы

Мы знаем все грабли и все шишки, с которыми Вы столкнётесь сэкономив всего 20% (? Нужно уточнить цифру) на нашем партнерстве.

От чего зависит высокий доход кинобара?



Мы не только сделаем дизайн и монтаж бара, мы наладим все процессы, подберем и обучим персонал, сформируем меню и будем сопровождать деятельность кинобара до выхода на нужный уровень рентабельности.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕМЬЕР ЗАЛА в СОЗДАНИИ КИНОБАРА

Лучшее из

ВОЗМОЖНОГО

1. Многолетний опыт, компетенции и практика создания оптимальных решений для любых размеров и форматов кинотеатров.
2. Собственная методология грамотного зонирования кинобара и выбора оборудования.
3. Собственное Программное обеспечение для управления продажами (ноу хау) проверенное на ??? (нужно количество) **более чем 60** Кинобарах.
4. Методика подбора и обучение персонала
5. Практика успешного маркетингового сопровождения

КЕЙС для МАЛОГО КИНОТЕАТРА

НУЖНА
ИНФОРМАЦИЯ!!!!!!

Ситуация до создания и запуска бара: город, количество залов, среднемесячная заполняемость, средняя стоимость билетов, трафик в месяц, расположение кассы, расположение бара, процентное соотношение кино \ бар в доходах

Описание помещения: кв. метры, освещение, план,

Инвестиции в бар: стоимость проекта, время проекта, планируемое время возврата инвестиций, плановая доходность

Описание нового бара: фото, количество касс, оборудование, меню,

Результат: оборот бара, трафик в кинотеатр, процентное соотношение доходов кино \ бар

КЕЙС для Большого КИНОТЕАТРА

**НУЖНА
ИНФОРМАЦИЯ!!!!!!**

Ситуация до создания и запуска бара: город, количество залов, среднемесячная заполняемость, средняя стоимость билетов, трафик в месяц, расположение кассы, расположение бара, процентное соотношение кино \ бар в доходах.

Описание помещения: кв. метры, освещение, план,

Инвестиции в бар: стоимость проекта, время проекта, планируемое время возврата инвестиций, плановая доходность

Описание нового бара: фото, количество касс, оборудование, меню,

Результат: оборот бара, трафик в кинотеатр, процентное соотношение доходов кино \ бар

ПРЕМЬЕР

19 лет опыта и
успеха

200

кинотеатров

100 человек

Крупнейшая сеть кинотеатров в
России.

В управлении процессами и
продажами

20 (? Скорре) стратегий и решений для кинобизнеса

Дополните еще фактами, но нужны именно факты, которые выражаются или в цифре или в событии:
например Обладатель премии

КОНТАКТ
Ы