



# ЛОВИ ВОЛНУ!

## Секреты гостеприимства современного развлекательного центра

Роман Храмов

Исполнительный директор ЗАО «Би Би энд Би»

Внутренняя конкуренция и насыщенность рынка постоянно требуют от индустрии развлечений новых решений. Создатели развлекательных центров объединяют сегодня в одних стенах боулинг-центр и детскую игротеку, уделяют больше внимания оформлению интерьеров и качеству питания, открывают бары и кафе хай-класса с уникальным и модным меню, предусматривая также привлекательное детское меню. Это совершенно не характерно для привычных боулинг-клубов и детских игровых зон. В чем же причины подобных изменений? Анализ сложившейся ситуации позволяет ответить на этот вопрос, а также обозначить перспективы развития индустрии развлечений.

### Маленьким и взрослым

Большой популярностью в нашей стране пользуются боулинг-центры. В них можно сыграть в увлекательную игру, но в рамках традиционного формата подобных центров не предполагается наличие хорошей кухни и обширного меню. Однако, если раньше бара, предлагающего посетителям напитки и немногочисленные закуски, было достаточно, то теперь играть в боулинг ходят всей семьей, и посвящают этому занятию гораздо больше времени.

Что касается детских развлекательных центров, то, как правило, все они похожи и выглядят следующим образом: маленький лабиринт (хотя его может и не быть), несколько десятков игровых автоматов и практически такое же, как в боулинг-центрах, кафе со скудным меню. Очень часто в детской зоне взрослым попросту нечем себя занять - для многих родителей поход с детьми в игротеку является не самым интересным способом времяпрепровождения. Но выбирать не приходится.

В обоих случаях прослеживаются схожие тенденции: спрос на услуги как боулинг-клубов, так и детских

центров уже удовлетворен, и теперь взыскательным клиентам нужно нечто большее.

Не следует забывать о возросшей конкуренции внутри индустрии: сегодня на рынке предлагается все больше способов проведения досуга, и если интересы клиентов переместятся в другую плоскость, значительно упадут выручки развлекательных центров, наступит стагнация бизнеса.

Ответом на потребности рынка стало появление сначала в США, а затем и в России семейных досуговых комплексов, которые совмещают боулинг и игротеку. Симбиоз детского и взрослого центра оказался универсальной концепцией – подобная модель работает с полной отдачей на все возрастные группы. Кроме того, в последнее время родители предпочитают устраивать детские праздники в развлекательных центрах, а взрослые часто останавливают свой выбор на боулинг-центрах как площадках для проведения встреч с друзьями и корпоративных вечеринок. Но это возможно только при условии, что развлекательный центр готов оказать достойный прием своим гостям.





## Путь к сердцу гостя

За последние десятилетия в России изменился уклад жизни, изменились традиции, связанные с проведением досуга. Люди стали реже ходить в гости, хотя еще пару десятилетий назад сложно было представить семейное торжество без праздничных столов, ломящихся от домашних яств. Этот ритуал сменился семейными походами в ресторан.

Во-первых, такое мероприятие не требует трудозатрат, а по расходам сравнимо с подготовкой праздничного стола. Рестораны и кафе стали доступны для большего числа людей (отметим, что благодаря большому выбору клиенты стали более разборчивыми – они оценивают не только кухню, но также интерьер, атмосферу, качество предоставляемых услуг). Во-вторых, многочисленные рестораны предлагают блюда разных народов мира, которые не всегда можно приготовить в домашних условиях. Таким образом, можно совершить настоящее гастрономическое путешествие – это тоже один из важных факторов, влияющих на привлечение клиентов.

Зона кафе или ресторан с качественно построенной организацией приготовления блюд и процесса обслуживания клиентов должны стать неотъемлемой частью «универсального центра». Если клиенты смогут совместить праздничный обед, вечеринку с друзьями или семейную трапезу с развлечениями, они проведут в центре гораздо больше времени. В некоторых развлекательных центрах Америки сегодня процент выручки ресторана составляет 200-300% по отношению к выручке развлекательных зон. В результате, ресторанный бизнес может принести дополнительную прибыль, а также повысить обороты зоны развлечений за счет увеличения времени пребывания клиентов в досуговом комплексе.

Вторая важнейшая составляющая успешного развлекательного центра – это особая атмосфера. Ни хорошая кухня, ни современные игровые автоматы не удержат клиентов, если они не будут чувствовать себя комфортно. Красивые и интересные декорации, домашняя атмосфера служат дополнительным маркетинговым инструментом для привлечения посетителей. Сочетание продуманных планировочных решений, грамотного зонирования и привлекательного дизайна, в основу которых положена тематическая идея центра, формирует ту среду для отдыха, которая, без сомнений, привлечет посетителей, заставляя возвращаться вновь и вновь.

## «Универсальный центр» - новое направление развития развлекательных комплексов

Рассмотрим пример планирования «универсального центра», где и детям и взрослым будет одинаково интересно.

Прежде всего – это совмещение внутри развлекательного комплекса боулинга и детской игровой зоны. Данная модель уже активно работает на рынке, и эффективность работы такого тандема финансово прибыльна. Главное, на что следует обратить внимание, насколько грамотно спланирована та или иная зона развлекательного центра.





Если мы говорим о боулинге, то необходимо понять, удобен ли формат его планировки для корпоративных продаж; отвечает ли установленное оборудование требованиям современного рынка (инновационность и возможность универсального использования в качестве предлагаемой услуги для посетителей).

Если мы говорим о детском развлекательном центре, то нужно обратить внимание на следующие моменты: правильно ли подобраны аппараты зоны редемпшн (из огромного множества, представленного на рынке сегодня), есть ли «якоря-аттракционы» (генераторы выручки продаж всего детского центра).

И, конечно же, ни в коем случае нельзя забывать про уютное кафе и дружественную атмосферу внутри центра!

Примером «универсального центра» можно назвать один из проектов семейного развлекательного комплекса Uptown Alley Midlothian (на фото), который открылся в штате Вирджиния (США) в 2012 году. Здесь мы видим:

- два зала боулинга, спроектированных согласно концепциям «бутик» и «гибрид»;
- интересное решение зоны бара и ресторана (два уровня);
- игровые аппараты и аттракционы игротеки, которые привлекательны не только для маленьких, но и для

взрослых посетителей комплекса; по такому же принципу подобраны призы в призоотеке;

- уютную зону лаунж-холла.

## Лови волну!

Страной-родоначальницей индустрии развлечений в современном ее виде по праву можно считать США. Быстро реагируя на изменения рынка, специалисты в этой сфере разрабатывают новые модели бизнеса. Объединение боулинга и детской игротеки в рамках одного развлекательного центра стало реакцией на возникший спрос. В результате была создана описанная концепция развлекательного центра, которая успешно работает в США.

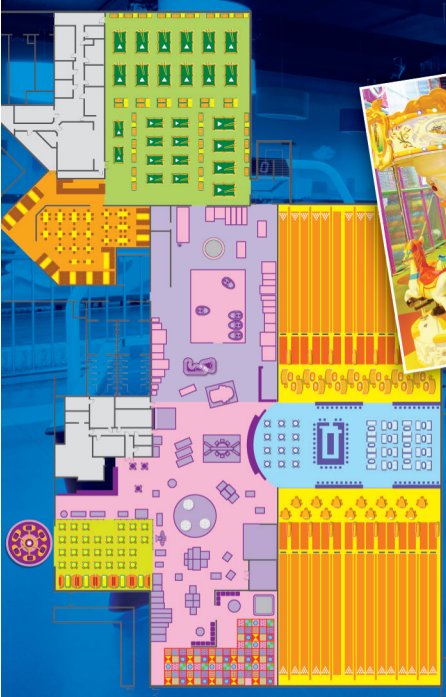
Подобная концепция «универсального центра» может закладываться в проект как на этапе разработки, так и внедряться позднее. В этом случае разрабатываются решения по переоборудованию действующего боулинг-центра или детской игротеки. Реновация бизнеса – сложный процесс, но он продиктован возросшей рыночной конкуренцией.

Несомненно, вскоре подобный формат, кажущийся сейчас лишь новомодным веянием, укоренится в России. И, как показывает практика, только тот, кто успеет реализовать актуальные бизнес-модели раньше конкурентов, окажется в выигрыше.

**Присоединяйтесь  
к лидеру  
индустрии!**



**новый подход  
к организации бизнеса:  
индивидуальные решения  
для каждого клиента**




*более 100 успешно реализованных  
проектов в России и СНГ*

тел.: +7 (495) 660-13-40,  
**8 800 700-77-68** - Звонок по России бесплатный  
 Адрес офиса: 115280, Москва, ул. Ленинская Слобода,  
 д.19, ЗАО «Би Би энд Би»    [www.brunswick.ru](http://www.brunswick.ru)    [www.kidsplay.ru](http://www.kidsplay.ru)

