

Бизнес план аттракциона 3D виртуальной реальности

Сегодня термин «виртуальная реальность» давно уже не является научно-фантастическим термином, вызывающим повышенный интерес только у адептов научно-фантастического жанра. Сейчас виртуальная реальность – это одна из самых перспективных отраслей разработок в области информационных технологий. А все, что является перспективным, так или иначе становится объектом интереса инвесторов, поэтому виртуальность – это многообещающая отрасль бизнеса, которая, благодаря непрекращающейся работе по изобретению новых способов «эффекта присутствия» и совершенствованию уже существующих, способна приносить весомый доход.

«Эффект присутствия» в современном мире представлен множеством вариантов способов и приспособлений – от простых картонных 3D-очков, приобрести которые можно за 300-500 рублей, до шлемов-масок сегмента Luxury, оснащенных сложным программным обеспечением и дополнительными комплектующими вроде пульта управления и подвесного кресла. Областей применения геймерских гаджетов тоже масса – от деловых переговоров (где виртуальная реальность является свежей и гораздо более многофункциональной альтернативой конференциям «Скайпе» и позволяет вносить изменения в обсуждаемый проект непосредственно в ходе беседы) и презентаций новинок продукции (так, российский предприниматель Андрей Терехин, чья компания «VR Corp» производит 3D-очки и модуляторы виртуальной реальности, в качестве одного из каналов сбыта своей продукции использует... агентства недвижимости) до, конечно же, индустрии развлечений.

Именно через индустрию развлечений большинство обывателей и соприкасаются с реальным воплощением фантастических романов. Мы смотрим фильмы в 3D-формате и играем в онлайн-игры, используя шлемы, обеспечивающие эффект присутствия и делающие воображаемый мир почти

осязаемым. Однако вожаделенные многими поклонниками высоких технологий аксессуары виртуальной реальности, несмотря на непрерывно ведущиеся разработки, все еще остаются недоступными для среднестатистического покупателя из-за высокой цены. Не имея возможности приобрести желаемую аппаратуру, человек, желающий убежать от обыденной жизни и испытать новые ощущения, берет эту аппаратуру в аренду, проще говоря – становится клиентом аттракциона виртуальной реальности.

Бизнес-направление подобных аттракционов сейчас активно развивается, поскольку данная услуга пользуется популярностью у потребителей, которым уже успели приесться традиционные виды развлечений. Интерес к погружению в вымышленный мир обеспечивает сравнительная новизна данной услуги. Однако, принимая во внимание постоянные технические разработки, которые позволяют планомерно удивлять клиентов, можно утверждать, что в ближайшем будущем спрос на аттракционы, где можно побывать в пещере с монстрами, отправиться в доисторические времена или сыграть в любимую игру на качественно новом уровне, уменьшаться точно не будет.

К тому же данный бизнес требует сравнительно небольших вложений (70-100 тысяч рублей) и достаточно прост в организации, особенно если вы собираетесь не разрабатывать собственные программные продукты, а просто предлагать любителям виртуальных развлечений уже существующие.

Документы и лицензии

Регистрируясь в качестве субъекта предпринимательской деятельности, в данном случае логичнее и целесообразнее выбрать формат индивидуального предпринимательства. Процедура регистрации ИП самая экономичная (госпошлина составит 800 рублей) и требует меньше всего документов – заявление, составленное по форме Р21001, паспорт и ИНН будущего индивидуального предпринимателя, и, разумеется, квитанцию об оплате госпошлины. Если по каким-то причинам вам необходима регистрация

юридического лица (например, если бизнес вы решили открывать не самостоятельно, а с партнерами), то больше всего подойдет общество с ограниченной ответственностью (ООО). Оформление ООО обойдется вам в 4 000 рублей, помимо квитанции в список необходимых документов входят заявление образца Р1101, решение о создании общества и его устав, а также учредительные документы юридического лица. В обоих случаях процедура регистрации занимает 5 дней.

Что касается налогообложения, то и ИП и ООО обычно пользуются режимом упрощенной системы налогообложения (УСН), при которой предприниматель выплачивает 15% от операционной прибыли либо 6% от дохода.

Оборудование

Стоимость базового комплекта для аттракциона виртуальной реальности начинается от 70 000 рублей. Сюда ходят 3D-очки и их аналоги, работающие на программном обеспечении, которое предоставляет поставщик, манипуляторы и высокоскоростной компьютер с высокой производительностью, мощным (и обязательно лицензионным) ПО и сильной видеокартой. Для создания большего эффекта присутствия в игровом мире можно также приобрести подвесное кресло – именно этот вспомогательный элемент и привлекает большинство поклонников данного вида развлечений, потому что именно так они чувствуют себя наиболее включенными в вымышленный мир.

Если же ваша цель – не простенький аттракцион, а развлечение более высокого класса, то обратитесь к фирме «Oculus VR» -» единогласному лидеру в сфере производства оборудования для виртуальных аттракционов. Установку «Zero Gravity», основой которой является шлем виртуальной реальности «Oculus», по праву считают жемчужиной последних разработок в сфере высоких технологий, так как в ней учтены, пожалуй, все просчеты, допущенные другими производителями. Вам же, для усиления востребованности вашей услуги, достаточно будет приобрести только

упомянутый шлем, потому что качество воспроизведения и восприятия игрового мира в нем и в 3D-очках отличается так же, как отличается качество картинки на плазменном домашнем кинотеатре и скромном ламповом телевизоре.

Дополнительную привлекательность шлемам «Oculus» придает тот факт, что на сегодняшний день рядовые российские пользователи не имеют возможности приобрести их. Продукция данной фирмы еще не поступила в массовую продажу, однако предприниматели имеют возможность купить «версию для разработчиков», заработав тем самым множество очков к интересу пользователей своей услуги (что может обойтись в сумму до 50 000 рублей с учетом расходов на транспортировку и вариант работы с перекупщиками).. К тому же ассортимент лицензионных игр, адаптированных к шлемам виртуальной реальности, достаточно ограничен, тогда как программисты «Oculus VR» разработали достаточно богатую картотеку игр исключительно для аппаратуры своей компании.

Хотя на этапе раскрутки не обязательно делать ставку именно на игры – сейчас клиенты еще не избалованы виртуальными развлечениями, и часто им хватает пассивного погружения в вымышленный мир.

Местоположение и аренда

Чтобы обеспечить хороший клиентопоток, целесообразно разместить свою развлекательную точку в крупном торговом комплексе, желательно – семейного типа, куда люди приходят не просто совершить покупки, но и просто весело провести время. Ваш самый преданный клиент – это дети и подростки, которые не стесняются выражать свою заинтересованность аттракционами готовы предпочесть это развлечение другим, более экономически обоснованным статьям расходов. Поэтому основными «точками притяжения» ТРК для вас являются фудкорты, зоны «PlayDay», магазины детской одежды и товаров, кинотеатры, музыкальные магазины – будет удачно, если удастся арендовать место недалеко от них.

Что касается необходимой площади для точки, то стойку с одной установкой виртуальной реальности можно разместить даже на пространстве в 5 квадратных метров. Арендная ставка зависит от цен в конкретном регионе – в столице и мегаполисах она выше, в небольших городах ниже, но в среднем составляет 20 000 рублей за квадратный метр. Необходимость в дополнительных затратах может возникнуть в том случае, если правила ТРК или арендодатель запрещают арендовать невыделенную зону либо устанавливают минимальный размер занимаемой площади. Расширение потребуется и тогда, когда спрос на вашу услугу начнет превышать предложение, и вы, чтобы увеличить прибыль, решите установить еще один аппарат виртуальной реальности. Хотя на этапе раскрутки не обязательно делать ставку именно на игры – сейчас клиенты еще не избалованы виртуальными развлечениями, и часто им хватает пассивного погружения в вымышленный мир.

Маркетинг

Занимаясь раскруткой аттракциона виртуальной реальности, нет смысла вкладывать средства в экспансивную рекламную кампанию. Большинство клиентов придут к вам под воздействием «wow-эффекта» - то есть воспользуются услугой сразу же после того, как услышат о ней или увидят вашу точку. Поэтому именно с оформления точки и следует начать – она должна быть приметной, чтобы потенциальный покупатель вашей услуги не прошел мимо, не заметив ее. Также сделайте ставку на локальную рекламу (объявления по радио в ТРК, баннер у входа в комплекс и на первом этаже, указатели -«стрелочки» на лестнице, указывающие путь к вам, раздача листовок в непосредственной близости от торгового центра).

Кадры

Количество сотрудников, необходимых для бесперебойного функционирования вашего бизнеса, невелико. Вам потребуются два оператора, готовые работать посменно (средняя заработная плата одного

сотрудника составляет 20 000 рублей). Чтобы сэкономить на фонде заработной платы, вы, как предприниматель, можете сами занять место одного из операторов и самостоятельно обслуживать посетителей. Также вы можете выполнять и административную функцию, взяв на себя ведение документации и бухгалтерии.

Если же навыков бухгалтера у вас нет, то эту область лучше отдать на аутсорсинг (в месяц это обойдется примерно в 5 000 рублей). Аналогично стоит поступить и с охраной установки для вашего аттракциона (если, конечно, охрана не предусмотрена арендодателем, как это обычно бывает в ТРК).

Цены и доходность

Схема ценообразования в данном бизнесе выстроена по принципу «дать попробовать и завлечь». Отдавая 100-200 рублей за 5-10 минут игрового времени или простого пребывания в иной реальности, покупатель уверен, что стоимость данного развлечения достаточно низкая. Однако, втянувшись, он хочет продолжения и зачастую оплачивает следующий сеанс, оставляя, таким образом, значительную сумму в кассе аттракциона. По этой причине не стоит делать сеансы слишком короткими – так как у многих людей при первой попытке перехода наблюдаются неприятные ощущения, напоминающие морскую болезнь. Разочаровавшись, эти клиенты могут уже не вернуться к вам, поэтому дайте им время приспособиться к виртуальной реальности и «распробовать» это развлечение.

Не стоит верить продавцам бизнеса «под ключ», которые обещают, что бизнесмены, купившие у них готовый комплект для аттракциона виртуальной реальности, будут в первые же месяцы работы получать доходы в 500 000 рублей и выше. Однако, при грамотном выборе локации и наличии интересных предложений для клиента ежемесячная прибыль может составить порядка 160-170 000 рублей за месяц.