

УДК 339.138

*Л.Ю.Помыткина, С.Г.Сапегина*

Уральский государственный лесотехнический университет, г. Екатеринбург

ЗАНЯТИЕ ДОСУГА АКТИВНЫМ ОТДЫХОМ – ПОТРЕБНОСТЬ  
СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА



Каждый человек стоит перед дилеммой: больше трудиться или больше отдыхать. С ростом заработной платы обычно возникает желание больше трудиться. Однако и это желание имеет свои пределы, так как приходится жертвовать досугом — часами свободного времени. С ростом заработной платы все выше и выше становится цена отдыха. Поэтому рано или поздно наступает такой момент, когда увеличение зарплаты приводит не к увеличению, а к относительному сокращению рабочего времени (тем более, что есть естественный ограничитель – 24 часа в сутках).

Чем занять время досуга каждый человек выбирает самостоятельно: кто-то продолжает учиться, кто-то любит пассивный отдых, а кто-то – отдых активный.

Ни для кого не является секретом, что движение – это залог здоровья. Многие люди занимаются спортом на любительском или профессиональном уровне, некоторые ходят в тренажерные залы и пр. Однако очень часто люди хотят сочетать занятие физической подготовкой с развлечением. Поэтому в последние годы получило широкое распространение развитие спортивных игр по сценариям. К ним можно отнести пейнтбол, лазертаг, страйкбол и другие.

Остановимся на пейнтболе. Пейнтбол – это спортивная игра, которая имитирует перестрелку в ограниченном пространстве. Для стрельбы на боевом поле применяется специальное пневматическое оружие (маркер), а также шарики желатиновые с краской внутри (<http://legion-k.ru/>).

Началом истории пейнтбола можно считать 1981 год, когда играли 12 участников соревнований с пневматическими пистолетами. Целью игры был захват флага противника. С того времени пейнтбол преобразился, приобрел миллионы поклонников как среди любителей, так и среди профессионалов.

Соответственно и пейнтбол приобрел разные направления: спортивный, тренировочный (тактический), рекреационный (досуговый или любительский).

В апреле 1982г. открыто первое игровое поле на открытом воздухе в Рочестере, Нью-Йорк, Калемом Стронгом (Caleb Strong). В 1983г. был проведен первый Национальный Чемпионат NSG с призовым фондом 14 000 долларов. В тоже время открываются первые пейнтбольные поля на открытом воздухе в Торонто (Канада). В 1984 году пейнтбол завоевывает Австралию как Skirmish Games. Открыто первое пейнтбольное поле на открытом воздухе The Ultimate Challenge в Англии в мае 1984 г. Так пейнтбол попадает в Европу. В начале 90-х годов прошлого века пейнтбол приобретает популярность по всей Европе. В тоже время в США основана Национальная Пейнтбольная Ли-

га (National Paintball League - NPPL). В США стартует серия любительских и профессиональных турниров NPPL.

На сегодняшний день пейнтбольные поля, магазины со снаряжением есть практически во всех странах Европы, в США, Австралии, Канаде, Новой Зеландии, России, во многих государствах Африки и Южной Америки. Пейнтбол прочно удерживает позиции увлекательной экстремальной командной игры (<http://legion-k.ru/>).

Объектом анализа явился пейнтбольный клуб «БП - 888», расположенный по адресу г. Екатеринбург, ул. Щербакова, д.120, на берегу Нижне-Исетского водохранилища (<http://bp888.ru/>). Месторасположение клуба очень удачно со следующих позиций: близость к центру города; удобный подъезд и выезд к клубу; на территории клуба есть автостоянка; удаленность от жилых домов; близость к источникам продуктов; на территории имеются 5 отапливаемых, остекленных беседки размером 4 x 6 метров, рассчитанные на компанию до 24 человек; наличие разветвленной транспортной сети, что дает возможность привлечения клиентуры, не располагающей личным транспортом.

Для занятий этими спортивными играми клиенту совершенно не требуется специальная подготовка, а объем получаемых удовольствий сравним с настоящим занятием спорта.

Клуб ориентирован на самую широкую аудиторию: от детей до профессиональных пейнтболистов. Организуются игры для проведения корпоративных и частных праздников, дней рождения. Время работы - круглосуточно, без выходных.

В качестве потенциальных потребителей клуба выступает все население г. Екатеринбург в возрасте от 8 до 55 лет (возможно и старше, в зависимости от физической подготовки). Поскольку предлагаемый комплекс услуг является относительно новым видом услуг на существующем рынке, он интересен практически всем группам населения. Так как услуги, предоставляемые клубом, весьма разнообразны, они интересуют людей, предпочитающих активное и комфортное времяпрепровождение.

На рассматриваемом нами рынке основными критериями сегментирования являются: возраст, гендерные характеристики, уровень дохода, а также индивидуально-семейное (от 1 до 4-х человек) или корпоративное посещение (от 5 человек и более). Тарифы для игры в пейнтбол представлены в **табл. 1**.

Исследования проводились в период с февраля до сентября 2013 года. На долю индивидуальных заявок пришлось 74,6 %, на корпоративные заявки, соответственно, - 23,7%. Однако в стоимостном выражении картина получилась другая: доля в выручке от корпоративных заявок – 82,4%, а от индивидуальных заявок – 17,6%. Следовательно, пейнтбольному клубу, как и банку, более выгодны корпоративные клиенты.

Возрастное соотношение всех клиентов представлено на **рис. 1 и 2**.

К числу основных конкурентов клуба «БП - 888» относятся клубы, предоставляющие аналогичные услуги: «Nextball» (<http://nextball.ru/>), «Сталкер» (<http://www.clubstalker.ru/>), «База» (<http://www.baza-pb.ru/>). Детальный анализ основных конкурентов проводится по следующим позициям - месторасположение, время работы, парковка, беседка, наличие и стоимость игр, раздевалка, скидки и другие услуги. Здесь же приводится оценка клуба «БП - 888». Оценка проводится по 5-балльной шкале. По результатам анализа, приведенным в строке «Итого», можно судить об опасности того или иного конкурента (чем выше суммарный балл, тем опаснее конкурент). Данные приведены в **табл. 2**.

Как видно из представленной таблицы, основным конкурентом является клуб «Сталкер», поэтому клубу «БП-888» необходимо осуществить какие-то шаги, чтобы «оторваться» от основного конкурента.

На основе анализа конкурентной среды, сегментирования и позиционирования фирмы, предложены следующие стратегические мероприятия:

Таблица 1

Тарифы для игры в пейнтбол «БП - 888»

Тарифы для игры	Стоимость игры в рабочие дни (ПН - ЧТ)	Стоимость игры в выходные (ПТ, СБ, ВС) и праздничные дни
Тариф для детей от 8 до 10 лет, 2 часа	-Амуниция - 50 руб.; -Минимальный заказ - 150 шаров Итого - 350 руб. за человека Каждый дополнительный шар: -от 1 до 4000 шаров - по 2 руб. за шар; -от 4001 до 6000 шаров - по 1,75 руб. за шар; -от 6001 шара - по 1,5 руб. за шар.	-Амуниция - 100 руб. -Минимальный заказ - 200 шаров Итого - 500 руб. за человека Каждый дополнительный шар: -от 1 до 4000 шаров - по 2.руб. за шар; -от 4001 до 6000 шаров - по 1,75 руб. за шар; -от 6001 шара - по 1,5 руб. за шар.
Тариф для детей от 11 до 16 лет, 2 часа	-Амуниция - 100 руб.; -Минимальный заказ - 150 шаров Итого - 400 руб. за человека Каждый дополнительный шар: -от 1 до 4000 шаров - по 2 руб. за шар; -от 4001 до 6000 шаров - по 1,75 руб. за шар; -от 6001 шара - по 1,5 руб. за шар.	-Амуниция - 100 руб.; -Минимальный заказ - 200 шаров Итого - 500 руб. за человека Каждый дополнительный шар: -от 1 до 4000 шаров - по 2 руб. за шар; -от 4001 до 6000 шаров - по 1,75 руб. за шар; -от 6001 шара - по 1,5 руб. за шар.
Тариф для студентов, 2 часа	-Амуниция - 100 руб.; -Минимальный заказ - 200 шаров Итого - 500 руб. за человека Каждый дополнительный шар: -от 1 до 4000 шаров - по 2 руб. за шар; -от 4001 до 6000 шаров - по 1,75 руб. за шар; -от 6001 шара - по 1,5 руб. за шар.	-Амуниция - 100 руб.; -Минимальный заказ - 150 шаров Итого - 550 руб. за человека Каждый дополнительный шар: -от 1 до 4000 шаров - по 2 руб. за шар; -от 4001 до 6000 шаров - по 1,75р. за шар; -от 6001 шара - по 1,5 руб. за шар.
Тариф для взрослых, 2 часа	-Амуниция - 150 руб.; -Минимальный заказ - 150 шаров Итого - 450 руб. за человека Каждый дополнительный шар: -от 1 до 4000 шаров - по 2 руб. за шар; -от 4001 до 6000 шаров - по 1,75р. за шар; -от 6001 шара - по 1.5р. за шар.	-Амуниция - 200 руб.; -Минимальный заказ - 200 шаров Итого - 600 руб. за человека Каждый дополнительный шар: -от 1 до 4000 шаров - по 2р. за шар; -от 4001 до 6000 шаров - по 1,75р. за шар; -от 6001 шара - по 1.5р. за шар.
Тариф для игры в пейнтбол «Корпоративный», 3 часа	-Амуниция - 150 руб; -Минимальный заказ - 6000 шаров. Итого - 150 руб. за каждого человека + 10500 руб. за шары Каждый дополнительный шар: от 1 до 6000 шаров - по 1,75 руб. за шар; от 6001 шара - по 1,5 руб. за шар.	-Амуниция - 200 руб.; -Минимальный заказ - 6000 шаров. Итого - 200 руб. за каждого человека + 10500 руб. за шары. Каждый дополнительный шар: от 1 до 6000 шаров - по 1,75 руб. за шар; от 6001 шара - по 1,5 руб. за шар.

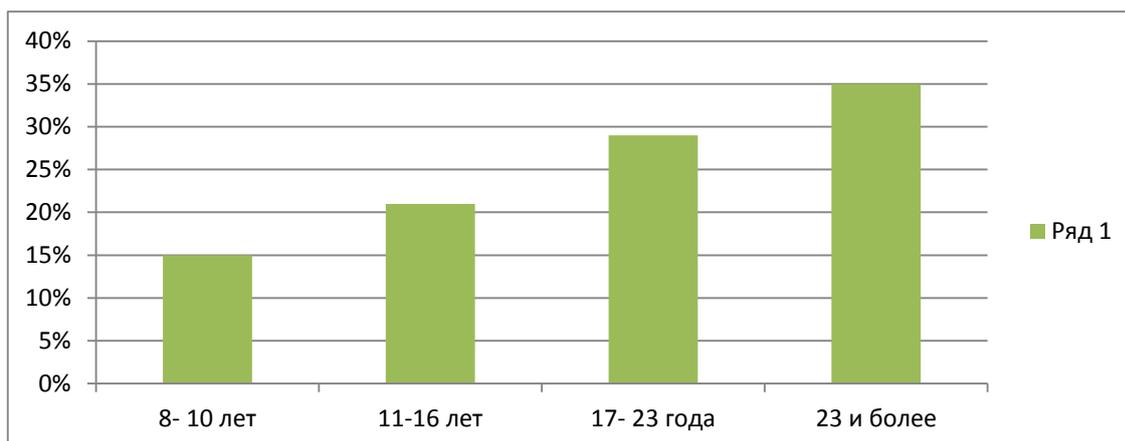


Рис.1. Возрастное соотношение женщин

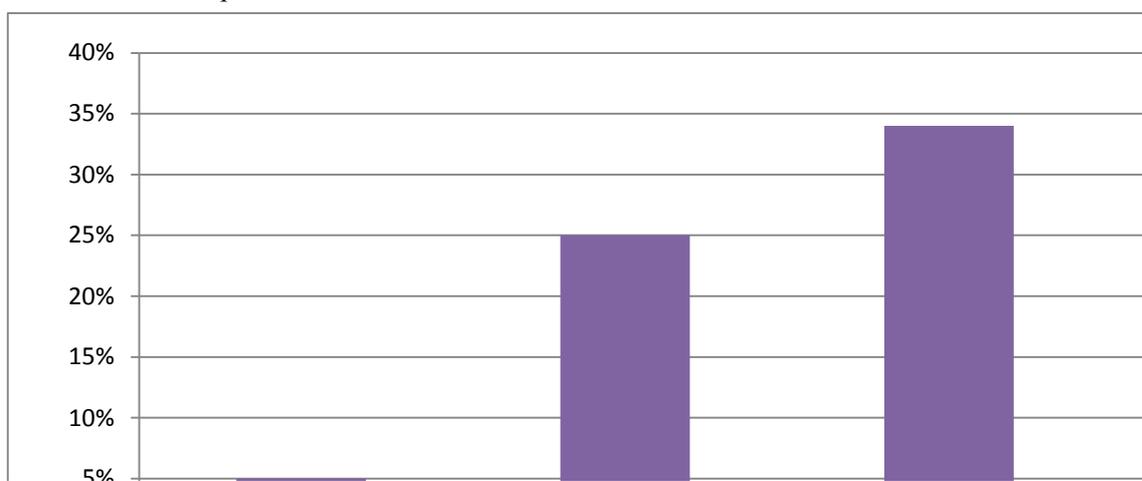


Рис.2. Возрастное соотношение мужчин

Таблица 2

Конкурентный анализ пейнтбольных клубов

Показатели	БП-888	Балл	«Nextball»	Балл	«Сталкер»	Балл	«База»	Балл
Время работы	Круглосуточно, без перерыва и выходных	5	С 10-00 до 23-00, без перерыва и выходных	3	С 10-00 до 01-00, без перерыва и выходных	4	С 10-00 до 23-00, без перерыва и выходных	3
Парковка	Бесплатная парковка с охраной	5	Бесплатная парковка с охраной	5	Бесплатная парковка с охраной	5	Бесплатная парковка	3
Вход	200 руб. с компании	3	Бесплатно	5	Бесплатно	5	Бесплатно	5
Раздевалка	Есть	5	Нет	0	Есть	5	Есть	5
Скидки	5% именинникам	5	Подарки именинникам	4	Бесплатные шары	5	Нет	0
Бар	Нет	0	Нет	0	Есть	4	Нет	0
Беседка	Теплые беседки	5	Беседки без окон и отопления	2	Нет	0	Нет	0
Стоимость игры за 2 часа для человека	450 руб. (раб. дни) 600руб. (выходные)	5	450 руб. (раб. дни) 650руб. (выходные)	5	600 руб. (раб. дни) 800 руб. (выходные)	3	800 руб. (раб. дни) 900 руб. (выходные)	2
Итого		33		24		31		18

1. В сфере самой услуги (расширить сферу услуг, повысить их качество, закупить новое оборудование, открыть новые площадки по районам города);

2. Ценообразование (сохранить стабильный уровень цен, разработать систему скидок для постоянных клиентов, снизить себестоимость обслуживания игрового и внеигрового времени);

3. Коммуникации (разработать пульсирующую рекламную кампанию);

4. Персонал (разработать план для повышения квалификации персонала, внедрить его, ввести новую униформу для персонала);

На внедрение указанных мероприятий клубу понадобится около 147500 руб.

**Рецензент статьи:** заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности Уральского государственного лесотехнического университета, кандидат экономических наук, доцент С.И. Колесников.