The background of the slide is a wide-angle aerial photograph of a city skyline, likely Dubai, viewed from across a large body of water. The sky is a vibrant blue with scattered white clouds. The city buildings are densely packed along the horizon line.

**Проект
аэродинамическо
го тренажёра
«TataPark»**

Аэродинамическая труба и особенности работы

▶ Это тренажёр-симулятор свободного падения, позволяющий любому человеку испытать те же ощущения, эмоции и нагрузки, которые испытывает парашютист с момента покидания летательного аппарата до момента открытия парашюта.

▶ Аэротренажёр не может быть сертифицирован как аттракцион, т.к. в существующей российской нормативно-правовой базе требования к подобного вида проектам не сформулированы, а действующий ГОСТ регламентирует использование только установок, оборудованных устройствами, предотвращающими свободное падение клиентов.

Также к аттракционам не относятся устройства, приводимые в действия мускульной силой клиента.

Придя в аэротренажёр, клиент попадает на стойку ресепшн к администратору, который быстро решает организационные вопросы, связанные с заполнением необходимой документации, и передаёт его в руки инструктору. После прохождения необходимого инструктажа с выполнением зачёта по пройденному материалу клиент надевает необходимое снаряжение, средства индивидуальной защиты и с сопровождением инструктора отправляется в полётную зону.

По окончании полётов клиент сдаёт снаряжение и при желании может ознакомиться с фотовидеоматериалами, снятыми во время полёта, а также приобрести сувенирную продукцию.

Минимальное штатное расписание

1

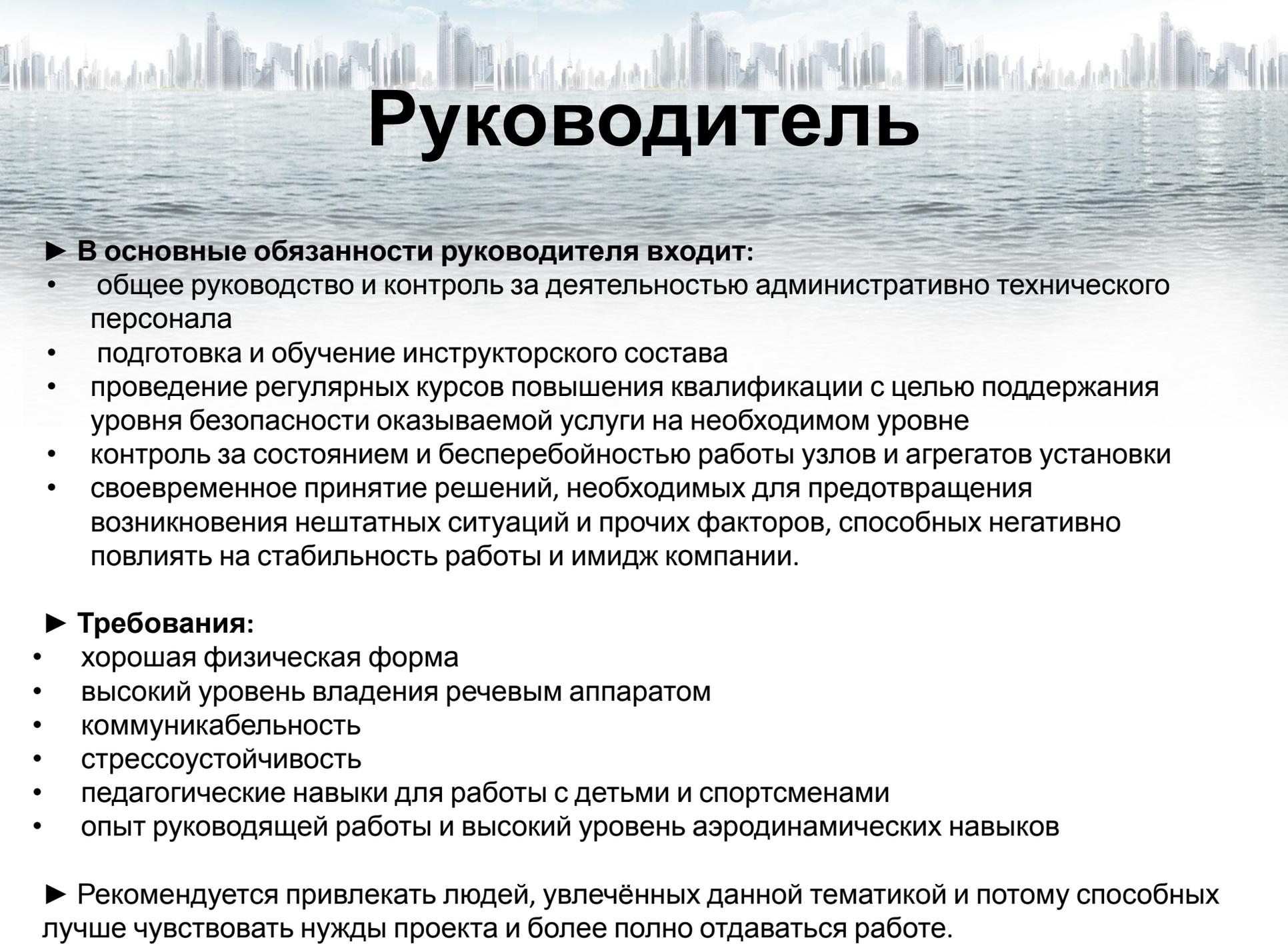
**Руководитель
(главный тренер)
1 человек.
(з/п от 75000 руб.)**

2

**Инструктор
4 человека.
(з/п от 30000 руб.)**

3

**Администратор
2 человека.
(з/п от 25000 руб.)**



Руководитель

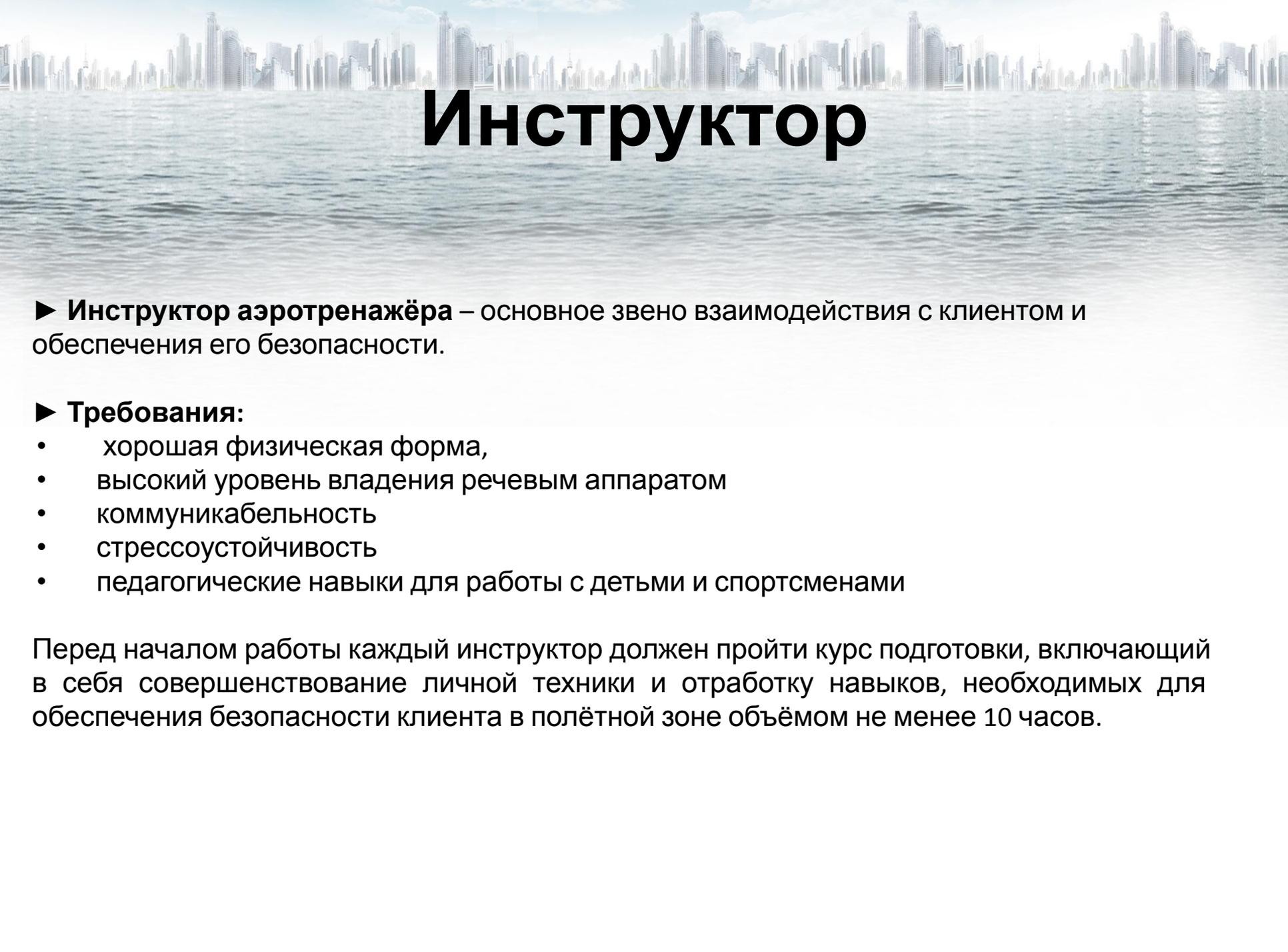
▶ В основные обязанности руководителя входит:

- общее руководство и контроль за деятельностью административно технического персонала
- подготовка и обучение инструкторского состава
- проведение регулярных курсов повышения квалификации с целью поддержания уровня безопасности оказываемой услуги на необходимом уровне
- контроль за состоянием и бесперебойностью работы узлов и агрегатов установки
- своевременное принятие решений, необходимых для предотвращения возникновения нештатных ситуаций и прочих факторов, способных негативно повлиять на стабильность работы и имидж компании.

▶ Требования:

- хорошая физическая форма
- высокий уровень владения речевым аппаратом
- коммуникабельность
- стрессоустойчивость
- педагогические навыки для работы с детьми и спортсменами
- опыт руководящей работы и высокий уровень аэродинамических навыков

▶ Рекомендуется привлекать людей, увлечённых данной тематикой и потому способных лучше чувствовать нужды проекта и более полно отдаваться работе.



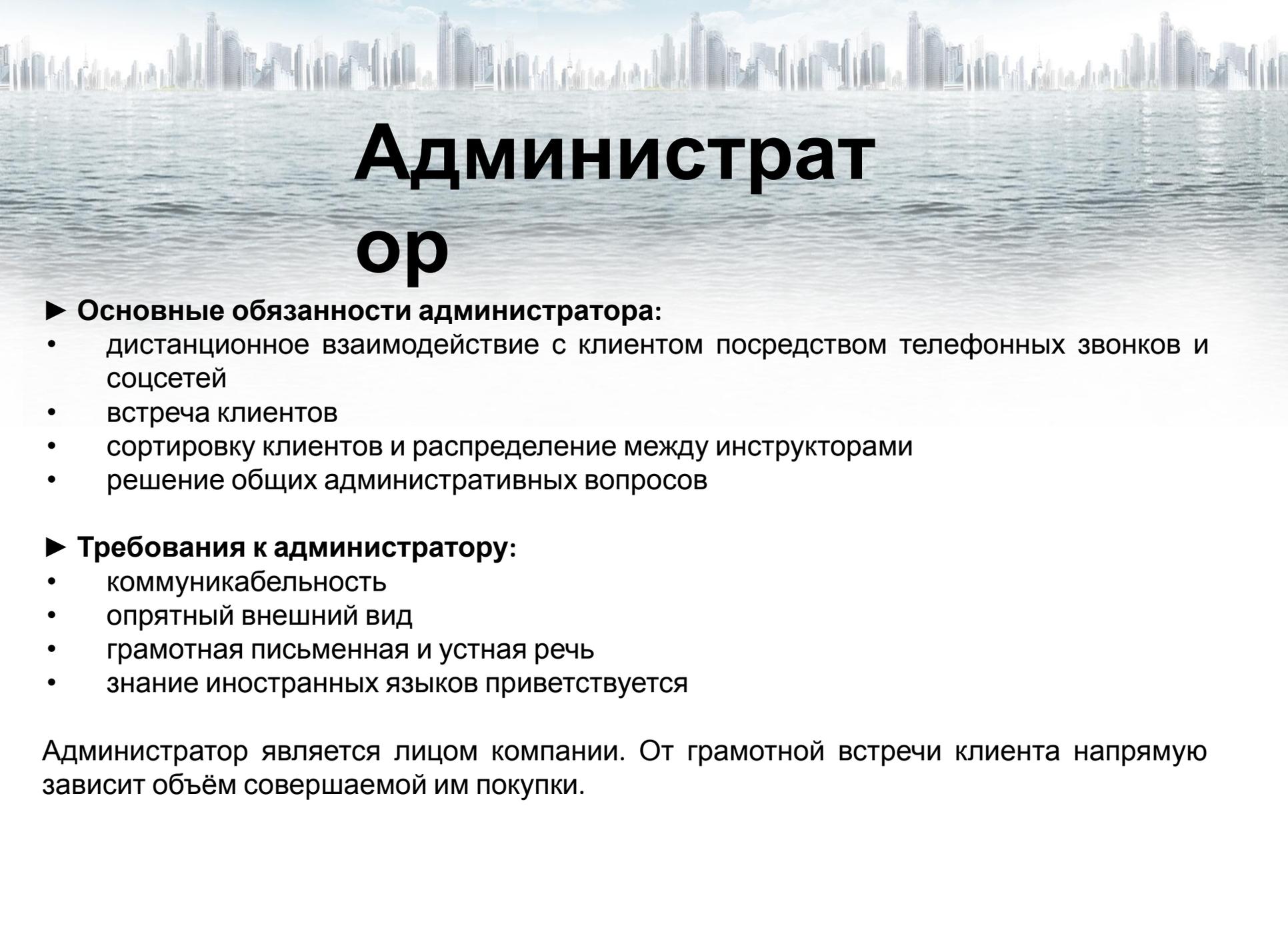
Инструктор

▶ **Инструктор аэротренажёра** – основное звено взаимодействия с клиентом и обеспечения его безопасности.

▶ **Требования:**

- хорошая физическая форма,
- высокий уровень владения речевым аппаратом
- коммуникабельность
- стрессоустойчивость
- педагогические навыки для работы с детьми и спортсменами

Перед началом работы каждый инструктор должен пройти курс подготовки, включающий в себя совершенствование личной техники и отработку навыков, необходимых для обеспечения безопасности клиента в полётной зоне объёмом не менее 10 часов.



Администрат ор

► Основные обязанности администратора:

- дистанционное взаимодействие с клиентом посредством телефонных звонков и соцсетей
- встреча клиентов
- сортировку клиентов и распределение между инструкторами
- решение общих административных вопросов

► Требования к администратору:

- коммуникабельность
- опрятный внешний вид
- грамотная письменная и устная речь
- знание иностранных языков приветствуется

Администратор является лицом компании. От грамотной встречи клиента напрямую зависит объём совершаемой им покупки.

Оборудование, снаряжение и расходные материалы

► Для оказания качественной услуги и соблюдения всех требований безопасности аэротренажёр необходимо укомплектовать:

- POS с подключённым устройством эквайринга и необходимая оргтехника
- 2 интерактивные напольные доски
- Большое зеркало 3м*2м
- 2 FULLHD IP-видеокамеры
- Фотокамера
- Дисплей FULLHD для просмотра видео и фото с полётов
- ПК с предустановленным Windows-сервер для хранения и обработки фото- и видеоматериалов
- Шлем парашютный закрытого типа (3-5 штук каждого размера – итого 15-25 штук)
- Комбинезон пилота аэротренажёра (по 5 штук каждого размера – итого 60 комбинезонов)
- Каталки тренировочные – 8 штук
- Обувь спортивная на шнурках (по 3 пары каждого размера)
- Перчатки
- Беруши
- Одноразовые бахилы
- Одноразовые шапочки-подшлемники
- Угловая шлифмашинка для шлифовки стекла
- Набор инструментов для замены троса и технического обслуживания установок
- Напольный кулер с охладителем

Снаряжение инструкторов

- брендованный личный шлем
- брендованный личный комбинезон



Категории клиентов и ценообразование

Клиенты аэротренажёра подразделяются на 3 категории, каждой из которых соответствует определённая ценовая политика.

1. Взрослые
2. Дети
3. Спортсмены

Большинство аэротренажёров делит свою клиентскую аудиторию по такому принципу. Таким образом, самый дорогой тариф у категории взрослых, самый низкий – категория спортсмены.

Поскольку уровень цен аэротрубы TataPark ниже, чем у ближайших конкурентов, то на начальном этапе рекомендуется не формировать детский тариф с целью повышения рентабельности проекта.

Прайс на услуги, предлагаемый ниже, успешно применяется в аналогичной аэротрубе, расположенной в городе Красноярск.

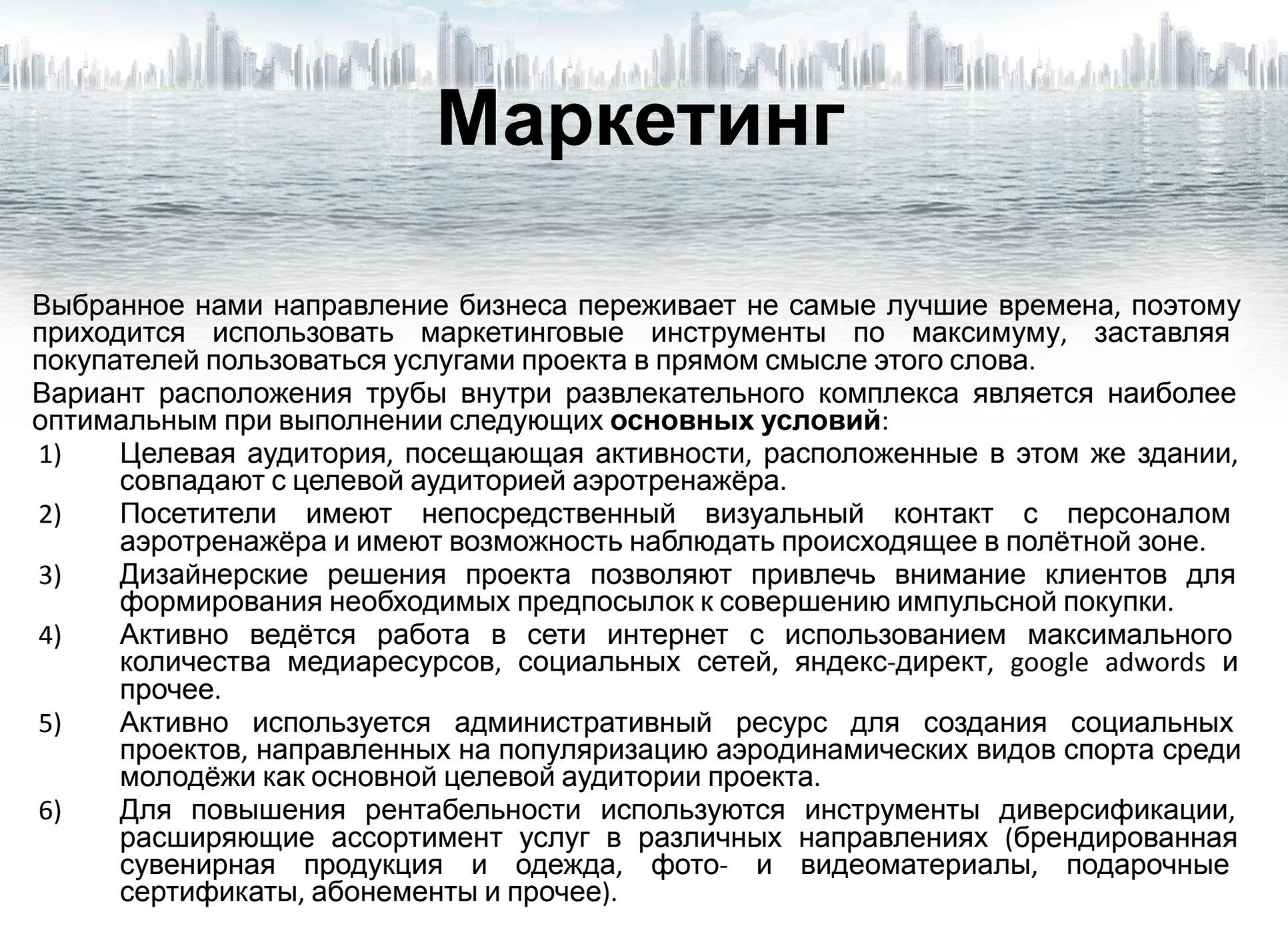
► Для получения статуса спортсмена клиент должен налетать не менее часа в течение одного года.

Новичк и

Название тарифа	Будни			Выходные и праздничные дни					
	Утро 11:00-13:00	День 13:00-17:00	Прайм-тайм 17:00-21:00						
2 мин до 1 человека	1300 минута - 650 руб	1500 минута - 750 руб	1700 минута - 850 руб	1700 минута - 850 руб	12 мин до 3 человек	4500 минута - 375 руб	4800 минута - 400 руб	5200 минута - 433 руб	5200 минута - 433 руб
4 мин до 2 человек	1800 минута - 450 руб	2000 минута - 500 руб	2200 минута - 550 руб	2200 минута - 550 руб	16 мин до 4 человек	5400 минута - 338 руб	5800 минута - 363 руб	6400 минута - 400 руб	6400 минута - 400 руб
6 мин до 2 человек	2450 минута - 408 руб	2800 минута - 466 руб	2950 минута - 491 руб	2950 минута - 491 руб	30 мин до 6 человек	9200 минута - 307 руб лучшая цена!	10 100 минута - 337 руб	10 950 минута - 365 руб	10 950 минута - 365 руб
8 мин до 2 человек	3100 минута - 388 руб	3500 минута - 438 руб	3700 минута - 463 руб	3700 минута - 463 руб	48 мин до 12 человек	14 600 минута - 304 руб лучшая цена!	15 500 минута - 323 руб	16 950 минута - 353 руб	16 950 минута - 353 руб
10 мин до 2 человек	3800 минута - 380 руб	4200 минута - 420 руб	4400 минута - 440 руб	4400 минута - 440 руб	60 мин до 15 человек	18 200 минута - 303 руб лучшая цена!	19 400 минута - 323 руб	21 200 минута - 353 руб	21 200 минута - 353 руб

Спортсмены

Название тарифа	Стоимость
<u>15 минут</u> максимум 1 чел	4 200 руб
Стоимость работы мастер - инструктора за 15 минут времени	1 000 руб
<u>30 минут</u> максимум 2 чел	6 900 руб
Стоимость работы мастер - инструктора за 30 минут времени	1 500 руб
<u>45 минут</u> максимум 3 чел	10 200 руб
Стоимость работы мастер - инструктора за 45 минут времени	2 500 руб
<u>60 минут</u> максимум 4 чел	13 200 руб
Стоимость работы мастер - инструктора за 60 минут времени	3 000 руб



Маркетинг

Выбранное нами направление бизнеса переживает не самые лучшие времена, поэтому приходится использовать маркетинговые инструменты по максимуму, заставляя покупателей пользоваться услугами проекта в прямом смысле этого слова.

Вариант расположения трубы внутри развлекательного комплекса является наиболее оптимальным при выполнении следующих **основных условий**:

- 1) Целевая аудитория, посещающая активности, расположенные в этом же здании, совпадают с целевой аудиторией аэротренажёра.
- 2) Посетители имеют непосредственный визуальный контакт с персоналом аэротренажёра и имеют возможность наблюдать происходящее в полётной зоне.
- 3) Дизайнерские решения проекта позволяют привлечь внимание клиентов для формирования необходимых предпосылок к совершению импульсной покупки.
- 4) Активно ведётся работа в сети интернет с использованием максимального количества медиаресурсов, социальных сетей, яндекс-директ, google adwords и прочее.
- 5) Активно используется административный ресурс для создания социальных проектов, направленных на популяризацию аэродинамических видов спорта среди молодёжи как основной целевой аудитории проекта.
- 6) Для повышения рентабельности используются инструменты диверсификации, расширяющие ассортимент услуг в различных направлениях (брендовая сувенирная продукция и одежда, фото- и видеоматериалы, подарочные сертификаты, абонементы и прочее).

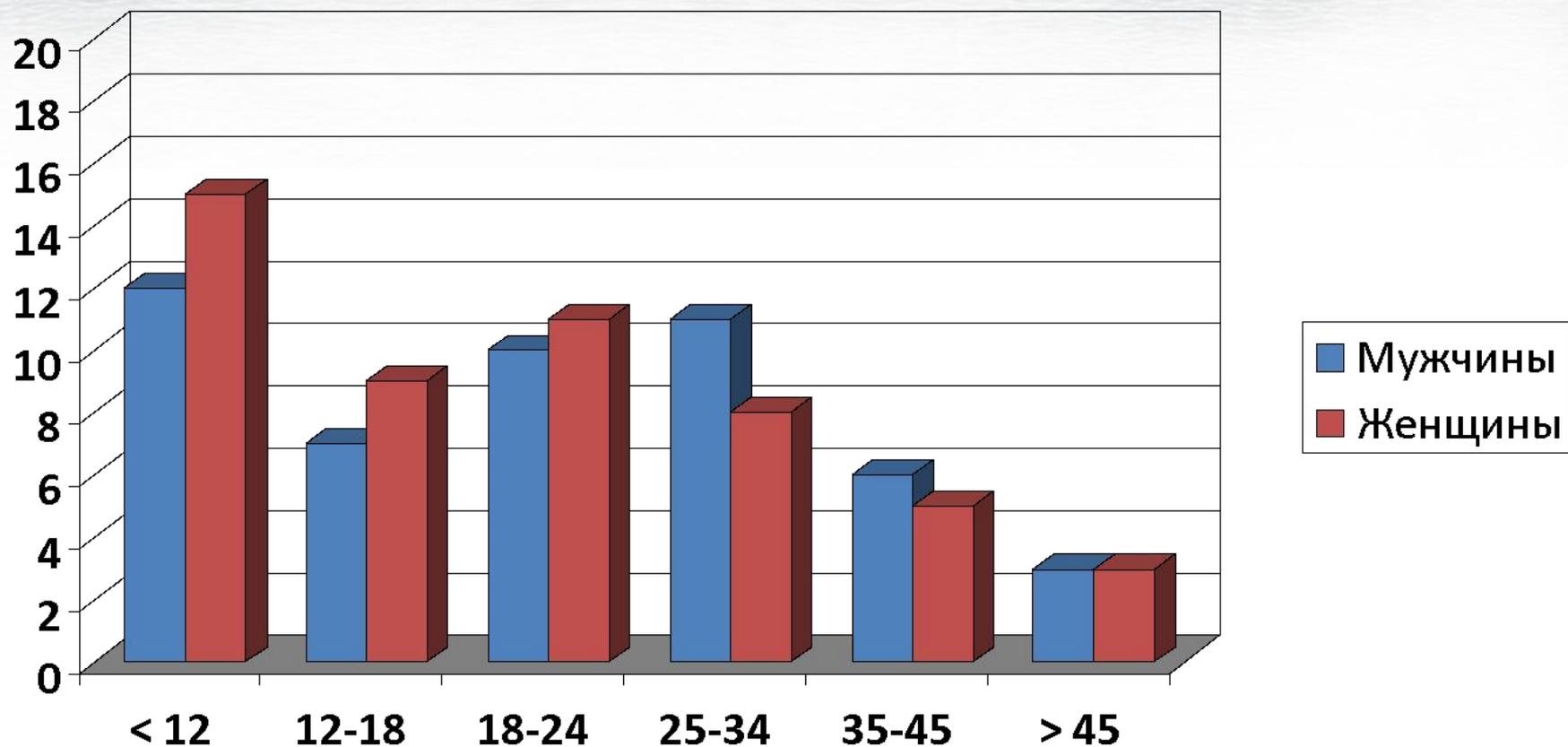


► Поскольку аэродинамический тренажёр TataPark размещается не в самом здании торгового центра, а на прилегающей территории, для того чтобы не потерять драгоценную целевую аудиторию, необходимо установить достаточное количество медиапанелей, транслирующих информацию в виде красочно оформленных видеороликов, способных вызвать интерес у широких слоёв населения.

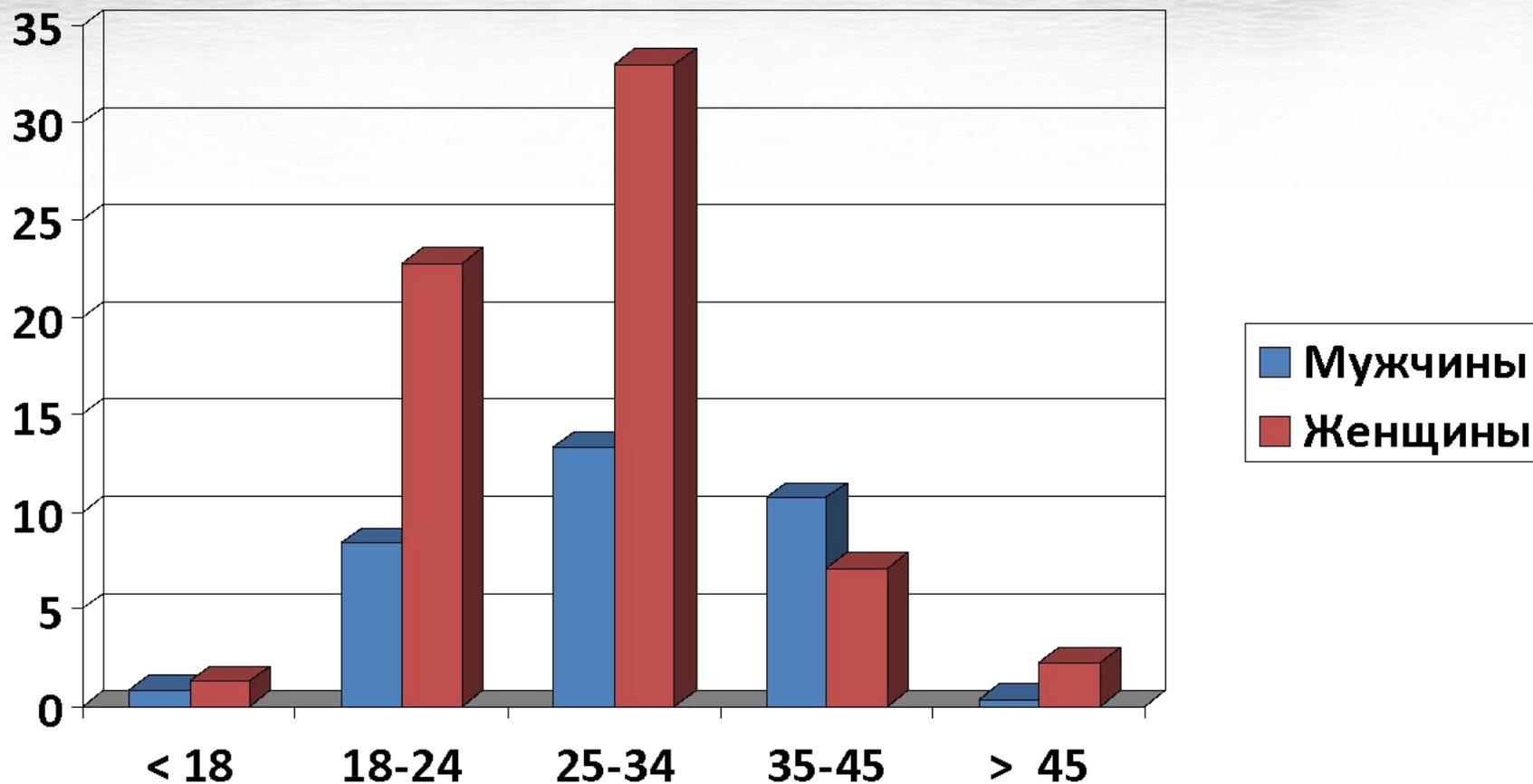
► Аэротренажёр является сам по себе уникальным сооружением, способным разбудить любопытство в любом скептически настроенном потенциальном покупателе. Но без воздействия динамических визуальных образов, демонстрирующих невероятные возможности человеческого организма в воздушном потоке аэротренажёра, эффект от маркетинговых инструментов стремится к нулю, не окупая даже затраченные на них средства.



Пользователи услуг аэротрубы по категориям



Покупатели подарочных сертификатов





Экономика

Приведённые ниже расчёты составлены на основе статистики работы мобильного аэротренажёра - проекта, имеющего аналогичные цели, задачи и проблемы.

При этом надо учитывать, что мобильный аэротренажёр занимает нишу услуг эконом-класса в силу ограничений, накладываемых мобильностью и размерами установки.

► Проект аэротрубы TataPark способен охватить всю целевую аудиторию, включая премиум-класс, выгодно подчёркивая уникальность и разнообразие предложений нового торгового центра, и его рентабельность напрямую зависит от уровня симбиоза с партнёрами, размещёнными рядом.

На запуск проекта при наличии готовой материальной базы (капитальное строение с ремонтом и отделкой, технологическая часть и ПО, прошедшие пусконаладку, а также необходимое снаряжение и расходные материалы) потребуется около 2 недель на обучение персонала выполнению своих обязанностей и достижения слаженности работы коллектива.

Обучение инструкторов, отвечающих за безопасность в полётной зоне, является одним из самых ответственных и сложных этапов. Поскольку это проект в сфере услуг, именно от них (инструкторов) и будет зависеть качество производимого продукта, за который клиенты будут в итоге голосовать своими рублями.

Примерный объём стартовых расходов проекта.

- Комбинезоны — 700 000 рублей
 - Шлемы — 380 000 - 580 000 рублей
 - Фото-, видеооборудование и оргтехника — 500 000-600 000 рублей
 - Расходные материалы — 10000 рублей в мес.
 - Спортивный инвентарь и инструменты — 100 000 рублей
- ▶ Обучение инструкторского состава:
- I на базе партнёров — 40 часов — 650 000 рублей
 - II на собственной базе — 200 000 рублей (не считая себестоимости электроэнергии)
- ▶ Мебель, интерьерные решения, а также расходы маркетингового характера будут определяться возможностями и потребностями созданного брендбука, разработанного дизайнерами.

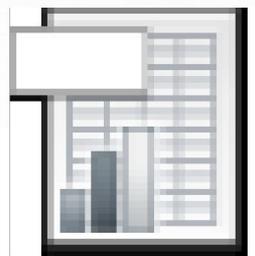


- ▶ Таким образом, общий объём вложений, не считая стоимости капитального строительства и оборудования, составляет 1 890 000 — 2 640 000 рублей.
- ▶ Ежемесячные расходы на содержание комплекса составляют ≥ 250000 рублей, не считая расходов на охрану, клининг, коммунальные и прочие платежи. Расходы на электричество напрямую зависят от вида и количества полётов и будут учитываться в расчёте доходности.

Стоит отдельно указать на необходимость заключения договора на техническое обслуживание силовых агрегатов, трансмиссий и прочих узлов установки для обеспечения бесперебойности работы и соблюдения требований безостановочности.



Анализ инвестиционного проекта



TATARPARK 2,5.xls

Расчёт производился на основании данных мобильного проекта с корректировкой по проходимости 12000-15000 человек в день.