

## Аттракционы из Волжского

## ПОЛЕ ЧУДЕС



## или четыре денежных сезона

А сегодня поговорим о деньгах... Что-то мы все о красивом и светлом? О природе, у которой нет плохой погоды. О детях, которые цветы жизни. О любви, наконец, которой все возрасты покорны... Столько раз мы об этом говорили (и пели иногда), что вроде бы все это должно давно надоесть. Но нет — по-прежнему радуемся первым снежинкам и первым тюльпанам, и появление второго ребенка вызывает такой же прилив счастья, как и уже успевший повзрослеть иточку облагнеть первый... И вновь вспоминаются слова из старого шлягера: «Три месяца лета, три месяца осень, три месяца зима... И вечная весна!»

Оглушающая жара прошедшего лета наводила на мысль о том, что она (жара) будет теперь всегда, и мы теперь будем жить, ну если не как в Доминикане на Карибском море, то хотя бы как в Италии — и все, что должно крутиться, всегда будет крутиться, а что должно пла-

вать — всегда будет плавать. Нонет — после последнего воскресенья августа, когда мы с удовольствием поплавали в акватории нашего порта на нашем новом аттракционе «Катер-катамаран «Акваплан» (как положено, провели презентацию данного аттракциона), температура ночью и днем стала предательски снижаться, и я поняла, что «Акваплан» — аттракцион будущей весны и лета. Представьте себе мое неземное состояние счастья, когда через месяц я получаю деньги за этот аттракцион, причем в сумме, на 100 тысяч превышающую ожидаемую (500 тыс. руб. вместо 400 тыс. руб., запрошенных нами с учетом осенних скидок). Покупатель объявил, что «это стоит не менее 500 тыс.» На самом деле, по прайсу «это» стоит у нас 550 тыс. рублей. Воистину счастье не в деньгах, а в их количестве. Было исключительно приятно, когда покупатель нашего «Акваплана» с блеском в глазах повторял: «Это самое то — по

моему болоту плавать». «Болотом» он любовно называет свое, в общем-то, немаленькое озеро Широкогорлое, на котором выращивает (для продажи) рыбу, раков и предоставляет некоторые услуги своим гостям.

Конечно, изготовление летнего аттракциона «Акваплан» к концу летнего сезона можно полностью считать моим просчетом как менеджера. Но весной и летом мы так были заняты паровозиками — план отгрузки «Веселой радуги» не вписывался ни в какие разумные рамки. Были недели, когда мы отпускали по 2–3 паровозика. Лично для меня, была еще повышенная нагрузка, связанная с таможенным оформлением в Украину, Белоруссию и Казахстан (заграница, ты мне снишься!) — паспорт сделки, ГТД, сертификат СТ-1 — этим на фирме занимаюсь только я. Все время приходилось сдерживать Александра Михайловича (нашего директора) в стремлении отвлечь людей на «Акваплан», потому что люди и

так работали без выходных и в две смены.

Но вот три месяца лета кончились. Подводим итоги. Паровозиков продали в два раза больше, чем в прошлом году. «Акваплан» продали. «Велозкипажи» — продавали как всегда. Даже «Печку» с «Санями» (обычно их берут к Новому году) продали летом несколько штук, в том числе на ВВЦ взял один предприниматель. А вот продажи по тирам упали, по сравнению с прошлым годом. Думаю, анализирую... так и есть — конкуренты (молодцы!) не дремлют. Вон сколько их появилось — лазерные, интерактивные... Красивые такие, современные вроде бы. И вроде бы в наш компьютерный век как-то привычнее во что-то компьютерное играть, а не по настоящим мишеням из пневматической винтовки палить. И тут случаются у меня подряд три командировки (с 6 сентября по 3 ноября) — семинар РАППА в Москве, Ежегодный семинар-совещание парковиков и производителей аттракционов в Сочи, выставка «Индустрия развлечений» в Санкт-Петербурге. Эти поездки оставили массу прекрасных впечатлений. Нет, деньги, даже их количество, — не самое главное в жизни. Как приятно видеть вас всех, дорогие мои... не знаю даже, как вас всех назвать — заказчики, производители, члены РАППА, члены САПИР. Не придумали еще хорошего, теплого слова для участников всей нашей тусовки (разве что — «припаркованные», это звучит как пароль, но я встречаюсь не только с «припаркованными»). Мне пришлось встречаться и разговаривать с огромным количеством людей. Дорогие мои, не обижайтесь, если сейчас, когда вы звоните мне и просите выставить счет на аттракцион, я иногда не сразу вспоминаю лично Вас. Такая уж у нас работа — держать более полумиллиона человек в поле зрения, и надо помнить, как зовут каждого, чего он хочет от нашей фирмы и что я ему

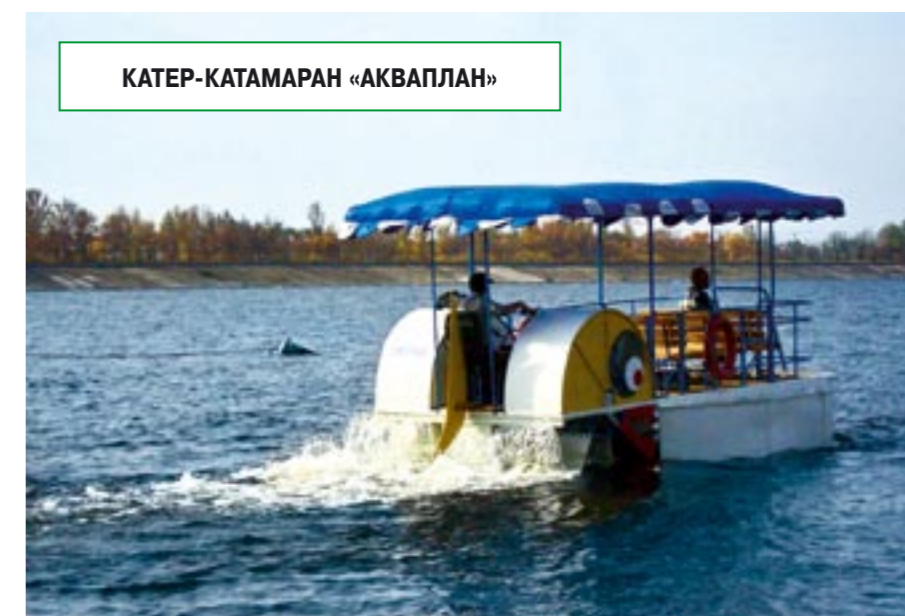
лично обещала. Но при всем этом огромном калейдоскопе лиц я давно поняла, как мала наша страна, как тесно общаются между собой ее западные, восточные, северные и южные окраины (я имею в виду людей из разных частей страны, имеющих непосредственное отношение к нашей Индустрии развлечений).

Но не только ваши прекрасные лица и приятные застольные речи отвлекли меня от грустных мыслей об уменьшении продаж наших тиров.

**ВНИМАНИЕ!** Я опять о деньгах. Оказалось, что выручка в лазерных и интерактивных тирах, а также в тирах с обычными единичными мишенями практически одинакова — 30–45 тыс. руб. в месяц (в обычном городе, не в столице). Сумма же месячной выручки в наших тирах в обычных городах российской глубинки начинается с 90 тыс. рублей — практически это минимум, то есть выручка с 3-метрового тира в месте с небольшой проходимостью. Средняя выручка — 130–150 тыс. рублей, максимум был отмечен в июне (180 тыс. руб.) в Набережных Челнах. Но о столицах разговор особый... Наши 3-метровки, установленные в кинотеатрах и развлекательных

центрах Москвы, в день дают 10–15 тыс. рублей, причем дневная выручка 8–10 тыс. рублей считается низкой и мотивируется отсутствием москвичей в городе (летом разъезжаются на дачи, зимой, перед Новым, годом заняты покупками — мотивация владельцев наших тиров в Москве). Правда, стрельба там ведётся из «Дрозда» — это оружие, позволяющее за 5 минут отстрелять баллончики с металлическими шариками и уступить место другому стрелку. Кстати, речь идет о 7-ми тирах, приобретённых двумя братьями из Москвы. В их бизнес-плане — приобретение 27-ми наших тиров по мере получения помещения под них. При стрельбе из обычных «переломок» для достижения такой выручки, конечно, надо установить авансцену подлиннее, дать возможность стрелять одновременно 6–8-ми стрелкам. Ведь на 3-метровке при стрельбе из обычных «переломок» каждый участник стреляет не менее 30–40 минут, то есть трое-четверо стреляют, остальные, в лучшем случае, наблюдают (заметьте, денег за просмотр они вам не платят), в худшем — уходят, не дождавшись своей очереди пострелять.

Вот обо всем этом я, как заведенная, старалась рассказать всем по-



КАТЕР-КАТАМАРАН «АКВАПЛАН»



**АВАНСЦЕНЫ ДЛЯ ТИРА**



сетителям выставки или участникам семинара (по очереди, каждому!) — с указанием конкретных людей, уже имеющих такую выручку на наших тирах. Ведь и в Питере неспроста Гагарин-парк, в лице ООО

«Техпромкомплект», приобрета у нас уже 4 большие авансцены тира («Освободи город от бандитов», «Монстроград», «Освобождение динозавров», «Гулливер»), сейчас ведет переговоры с нами об изго-

товлении пятой авансцены по новой теме для нового развлекательного комплекса.

Конечно, не все верят моим рассказам о деньгах. Некоторые (причем среди них есть даже довольно близкие мне люди, друзья из нашей тусовки) слушают меня и думают про себя: «Пой, ласточка, пой...» Получается, что я, как лиса Алиса пытаюсь затасчить наших богатеньких Буратино на Поле чудес, чтобы посеять там их золотые! Обидно немножко. Да, ладно! Имеющий уши да услышит!

К осени народ опять потянулся за нашими тирами. Три месяца осень, три месяца зима... И «Емелины Печки» берут по-прежнему, и «Сани». По паровозикам опять выстраиваем строжайший график — предновогодний сезон. Весной проснутся все! Дорогие мои, давайте не будем тянуть до апреля! Хватайте свои золотые — и быстренько на Поле чудес! Ну, хотя бы в феврале сделайте свои заказы. И не забудьте — летом будем плавать!

А дальше?... Дальше наш директор обещал, что еще и летаем! Жду Ваших звонков!

Ефименко Галина Алексеевна,  
старший менеджер

**СП «Аттракционы из Волжского»**  
404111 г. Волжский  
Волгоградской обл.,  
ул. Молодежная, 30, офис 207  
Тел./факс: (8443)27-53-13  
Тел.: (8443)27-35-30  
8-902-311-00-93  
E-mail: [topol@vlz.ru](mailto:topol@vlz.ru)  
[www.locomotive.org.ru](http://www.locomotive.org.ru)

