

Квеструмы «ЧЕРТОГИ RAZUMA»

| Презентацию подготовила команда «Top Secret».

*| Участники: Наконечная Анастасия, Супрядкина Полина,
Пашьян Маргарита.*

ЧЕРТОГИ РАЗУМА

*«Открой дверь в своё
подсознание...»*

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Современные квесты являются не просто очередным способом развлечения и необычного времяпровождения, они несут реальную и практическую пользу людям, которые принимают участие в такой игре.

Квест может решить множество актуальных психологических и социальных проблем, в зависимости от личных качеств человека квест оказывает положительное влияние на определенную сферу жизнедеятельности, и, одновременно, он является превосходной развивающей, интересной и интеллектуальной игрой. При определенных нововведениях квесты могут расширить свой потенциал, например дать возможность игрокам смотреть на жизнь и различные ситуации с нескольких сторон, что даст возможность человеку взглянуть на мир иначе и возможно даже осмыслить и пересмотреть свои ценности в жизни. Всё зависит от сюжета, возможностей квеста и личности самого игрока. Наш проект нацелен именно на расширение в сфере квестумов.

ПРОБЛЕМА, КОТОРУЮ РЕШАЕТ ПРОЕКТ

- Данный проект может расширить возможности квеструмов, усовершенствовать их сферу и привлечь еще больше клиентов(с расширением жанров и сюжетов) .
Коллаборации, грамотный маркетинг и сотрудничество поможет нашему проекту устоять на молодом рынке квеструмов. Квесты интересны многим людям, это прекрасное развлечение, которое помимо море воспоминаний и эмоций способно развивать игроков, раскрывать потенциал каждого.
- Если квеструмы удастся сделать ещё лучше- это будет отличный прорыв в сфере развлечений.

Вы когда-нибудь бывали на квестурах?

ДА НЕТ

43 40

40

11 за вариант "да" | 16 за вариант "нет"

Поделиться результатами

Проголосовавшие

- dinara_makhatay Жабайбектіңқызы ♥️ • выбрал(-а) вариант нет
- koreanbeauty_crimea КореяКрым • выбрал(-

Если были: какого жанра встречались квесты чаще всего?

Директ

40 39

39

14 за вариант "да" | 4 за вариант "нет"

Поделиться результатами

Проголосовавшие

- kigaboom ПИЖАМЫ КИГУРУМИ | KIGABOOM 🌪️ • выбрал(-а) вариант да
- koreanbeauty_crimea

Вам интересно такое времяпрепровождение? Если да, расскажите что делает больше всего?

ДА НЕТ

39 40

39

24 за вариант "да" | 3 за вариант "нет"

Поделиться результатами

Проголосовавшие

- roshas_bag Кожаные спортивные сумки • выбрал(-а) вариант да
- koreanbeauty_crimea КореяКрым • выбрал(-

результаты опроса в соц. сети instargram.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА:

- По результатам опроса и интервью мы выяснили, что $\pm 45\%$ людей ни разу не бывали на квестах. Чаще всего на квестах были жители крупных городов (Санкт-Петербург, Краснодар)
- В ходе опросов и интервью были подтверждены часть наших гипотез : Предположение о потребности, предположение о ценностном предложении, предположение о желании клиента платить.(также опрашиваемые называли любимые кинофильмы и произведения, в которых мечтали бы оказаться. Если бы были такие квеструмы они бы непременно его посетили).
- Предположения о модели выручки, о предлагаемых товарах/ услугах не были затронуты в ходе опроса.
- Предположение о потенциальных клиентах было частично опровергнуто. Нашими потенциальными клиентами могут являться не только молодежь в в возрасте 18-35. Зачастую к квестах участвуют подростки от 13-14 лет. В квестах может участвовать любая возрастная группа от 12 лет в зависимости от возрастных ограничений квеста.

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы считаем, что самым лучшим, убедительным и ценностным предложением для наших клиентов будет то, что они смогут испытать эмоции от прохождения квеста совершенно новой модели, также нельзя не включить то, что как минимум один квест из данной линии поможет многим участникам лучше понять и раскрыть не только персонажей, но и самих себя.

Наши клиенты после получают не мало пищи для размышлений над внутренним «Я» и своих жизненных ценностей.

НАШ КЛИЕНТСКИЙ СЕГМЕНТ:

- 1. Молодежь, желающая отлично провести время;
- 2. Люди, желающие организовать праздник;
- 3. Профессиональные коллективы, желающие опробовать корпоративные квесты.

АНАЛИЗ ЕМКОСТИ РЫНКА КВЕСТРУМОВ

За два с половиной года новорожденный рынок квестов вырос в разы и эволюционировал, пережил резкий бум и [резкий спад](#), гибель сотен слабых игроков и многочисленные поглощения — словом, созрел. По разным оценкам, сейчас в этой сфере насчитывается от 500 до 950 компаний различного масштаба — от крупных франшиз до владельцев одного квест-рума. Квесты сейчас присутствуют во всех российских городах с населением больше 300 тысяч человек, прикидывает руководитель компании «Живые квесты Москвы» Иван Ткачев.

Крупнейшие игроки — «Клаустрофобия», «Выход», Lost, Cityquest, «Квеструм», «Ловушка», True exit, «Выйти из комнаты», Quest Quest, iLocked, «Взаперти», «Серьезные игры» и другие.

Российский рынок квестов

Объем

более 6 млрд рублей в год

528 млн в месяц

Москва — 264 млн в месяц

Санкт-Петербург — 54 млн в месяц

регионы — 210 млн в месяц

Участники

около 950 компаний

около 1700 квест-румов



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОЕКТА:

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОЕКТА «ЧЕРТОГИ РАЗУМА»

1. СЕГМЕНТЫ КЛИЕНТОВ

Молодежь, желающая провести свободное время.

Люди, желающие организовать праздник.

Профессиональные коллективы, желающие опробовать корпоративные квесты.

2. ЦЕННОСТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Квеструмы только набирают популярность в нашей стране, однако мы уже готовы предложить нашим клиентам совершенно новую модель квестов. Наши квесты связаны между собой очень интересной системой. Они также наделены атмосферным интерьером, который дополняет качественная компьютерная графика. Все это позволит нашим клиентам полностью окунуться в процесс игры.

Также наша компания предоставляет возможность организации праздников на заказ по приемлемой цене и возможность воспользоваться услугами фотографа.

3. КАНАЛЫ СБЫТА

Распространение информации о наших услугах в соцсетях.

Веб-сайт нашей компании.

Создание интересных событий и различных акций, которые могли бы привлечь внимание клиентов.

Осуществление брони квеста по телефону, смс или на месте/заказ персонального квеста или организации праздника

Организация персонального квеста на желаемой клиентом локации.

Сбор отзывов от наших клиентов.

4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

Персональная/особая персональная поддержка

5. ПОТОКИ ВЫРУЧКИ

Наша основная выручка будет идти с платы за пользования нашими услугами.

6. ОСНОВНЫЕ РЕСУРСЫ

Реквизит для квестов

Фотоаппаратура

Персонал

Помещение

Сценарии

Авторские права(для создания квестов по произведениям)

7. КЛЮЧЕВЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предоставление услуг

Решение проблем

8. КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ

Возможность партнёрства с конкурентами(они могут рекомендовать попробовать наши квесты, а мы их).

Налаживание отношений с поставщиками(поставка реквизита).

Партнёрство с владельцами прав на фильмы, книги, игры и тд (для создания квестов по мотивам их произведений).

9. Структура расходов

Фиксированные издержки(аренда, оплата, покупка авторских прав).

Переменные издержки(ресурсы для организации праздников, заказных квестов).

НАША СУПЕР-КОМАНДА:



1. Наконечная Анастасия и ленивец;

3. Супрядкина Полина.

2. Пашьян Маргарита и котик;

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

*держите котика
напоследок :з*

