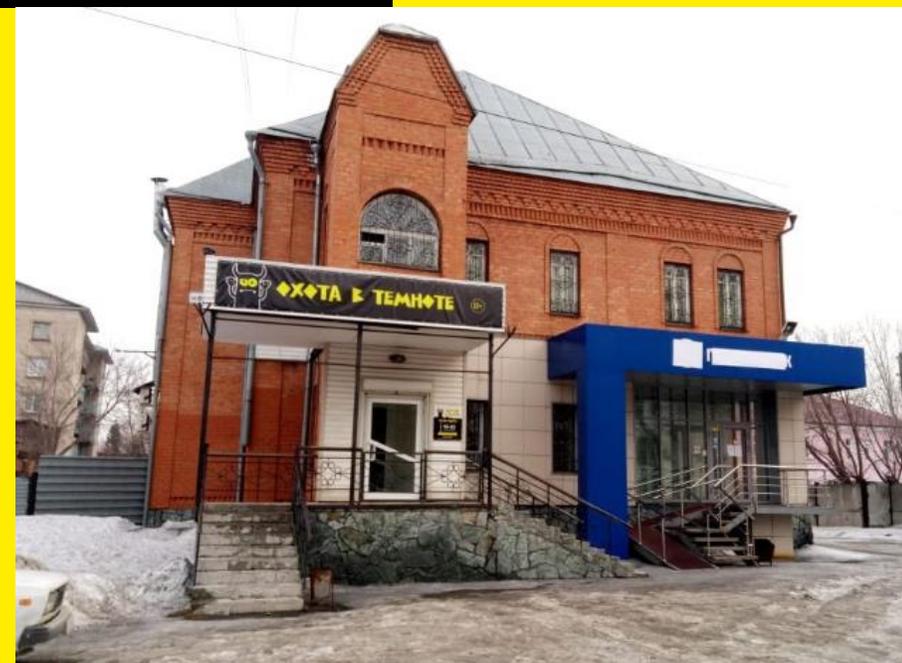


ТАКТИЛЬНЫЙ ЭКШН «ХОТА В ТЕМНОТЕ»

4 категория (организация отдыха)

ИП Пак Татьяна
Владимировна,
руководитель



СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА:

👉 Отсутствие эмоций, движений и вербального общения у современных детей и молодежи вследствие гаджетозависимости.

👉 Отсутствие мест для активного проведения отдыха людей с ОВЗ (слепота, глухота, ДЦП), где они могут быть на равных со всеми

4% всего населения (ОВЗ)

**20 тыс. детей,
7 тыс. подростков
г. Бийск**



СУТЬ ПРОЕКТА

На площади >100 м² организован этаж лабиринтов и тайных комнат для массовых игр в прятки в абсолютной темноте.

3 игровые зоны, банкетная комната со всем необходимым для праздника и развлекательные программы



Целевая аудитория:

дети от 7 лет, подростки, взрослые, семейный коллектив, лица с ОВЗ любого возраста (Бийск, Белокуриха и окружающие Бийск районы)

СОЦИАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА

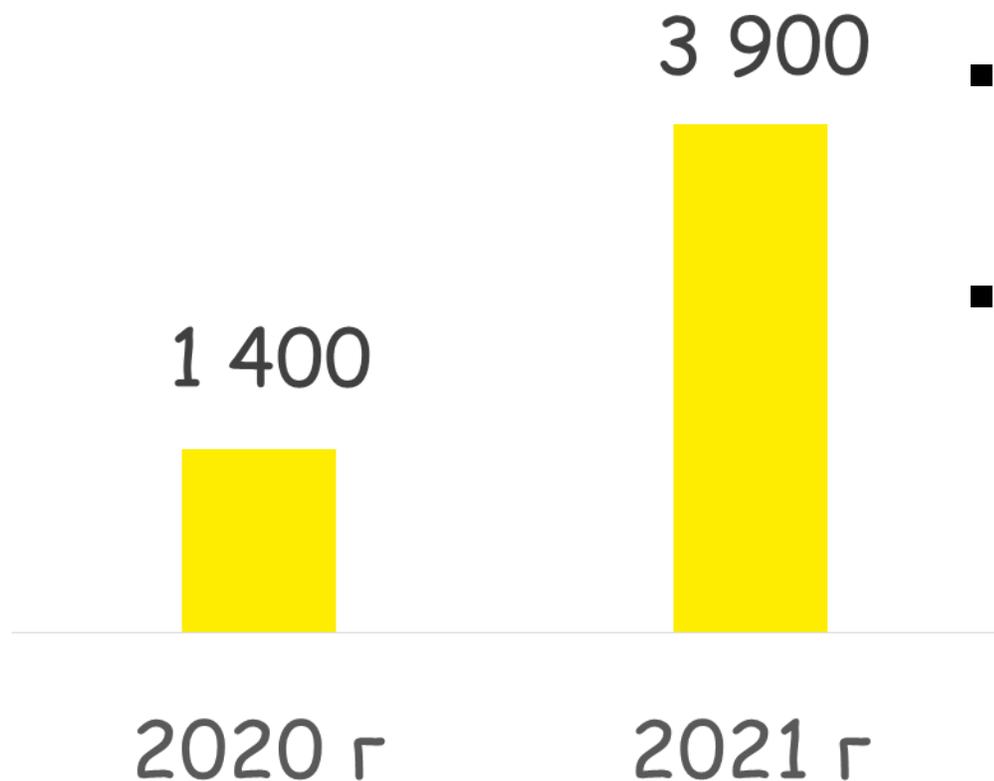
4 категория: Организация отдыха и оздоровления детей;

2 категория: Организация отдыха и оздоровления инвалидов



ИНДИКАТОРЫ СОЦИАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

КОЛ-ВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ



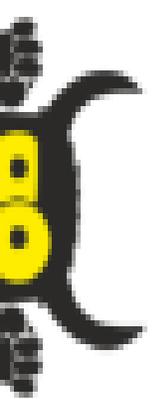
- Вернулись повторно с классом или на свой день рождения – 57%
- Из количества всех подростков посетили нас – 30 %
- Из всех посетителей количество лиц с ОВЗ – 1 %



СОЦИАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ

- преодоление страхов и комплексов;
- повышение уровня общения;
- объединение поколений;
- адаптация в коллективе;
- познание мира других людей (слепых);
- возможность активного отдыха для лиц с ОВЗ.





Готов испытать темноту на прочность?

г. Бийск, ул. Озерная, 6Б

+7-913-229-0919

bsk.ohotavtemnote.ru

 [ohotavtemnote_biysk](https://www.instagram.com/ohotavtemnote_biysk) 



Бизнес-модель

ОХОТА В ТЕМНОТЕ

Ключевые партнеры



Учебные заведения
Школы-интернаты
СМИ

Ключевые виды деятельности



Организация семейного досуга,
Организация корпоративов,
Организация дней рождений,
Организация школьных мероприятий (каникулы, праздники, выпускные)

Ценностные предложения



Праздник под ключ – организация полного развлекательного комплекса в одном месте,
Специальная цена для уязвимых категорий населения,
Возможность многократного посещения,
Рассчитано на большое количество
Возможность проведения досуга глухими, слепыми
Система скидок постоянным клиентам

Взаимоотношения с клиентами



Персональный, особо персональный подход,
Общение личное,
Общение через электронную почту, через сайт, через мессенджеры, общение по телефону,
Презентации,
реклама на просторах Яндекс, Вконтакте, Инстаграм

Потребительские сегменты



Целевая аудитория -
Дети и их родители, взрослые, ведущие и аниматоры без пространства для проведения мероприятий,

рынки на которых работаем

B2C (Business-To-Consumer) 90%

B2B (Business-to-Business) 8%

B2G (Business-to-Government) 2%

Ключевые действия

Поиск и подбор команды,
Обучение персонала,
Аренда и оборудование пространства
Поиск потенциальных клиентов (школы, интернаты)
Поиск спонсоров для уязвимых слоев населения

Ключевые ресурсы



Большое оборудованное пространство,
Молодой веселый коллектив,
Приборы ночного видения,

Социальное Воздействие

социализация детей с ОВЗ, познание нового мира ощущений,
Доступность для лиц с ОВЗ,
Улучшение коммуникативных навыков,
Избавление от страхов

Каналы сбыта



Личные прямые продажи,
Оплата по QR-коду,
Оплата по банковскому терминалу,
Оплата на расчетный счет (безналичная форма)

Структура издержек

Аренда помещения, коммунальные расходы, заработная плата, налоги, реклама (онлайн, оффлайн), кредит, услуги банка по торговому эквайрингу, роялти, услуги связи, прочие материальные расходы



Рентабельность

27 %

Потоки поступления доходов

Выручка от проведения игр
Выручка от аренды банкетной комнаты
Выручка от проведения развлекательных программ
Выручка от продажи сертификатов
Выручка от продажи предметов праздника
Выручка от оказания доп.услуг
Выручка от продажи сопутствующих товаров и напитков



План маркетинга

