

Глава 2. Ошибки новичка - о себе и своем опыте работы с аттракционами

Меня зовут Медведев Артем, в этом бизнесе я уже 6-й год (момент написания первой версии книги – ноябрь 2014). В 2008-2009 г я жил и работал в качестве предпринимателя в г.Ижевске – заливал на зиму каток под открытым небом. Каток пользовался большой популярностью – мы дали ему красивое название Caticchi, за этот социально-ответственный бизнес я даже получил награду как «Лучший молодой предприниматель Удмуртской республики» (на тот момент мне было 23 года).

Однако каток имел один недостаток – это сезонный бизнес, который нельзя было вести летом. Поэтому к концу первого же сезона мне пришлось задуматься: чем занять пустующую площадку 3000кв.м на летний период? Именно тогда мне пришла в голову мысль организовать парк аттракционов: пригласить хозяев батуты, электромашинки и прочего добра работать у меня на аренде.

Я так же прикинул, что неплохо бы оборудовать теннисные корты для заполнения утренних и вечерних часов, сделать летнее кафе для проведения детских дней рождения, продажи газировок и сладкой ваты. Еще в феврале я сделал заявку на местный хладокомбинат, чтобы взять на лето тележку с мороженым. В общем, в голове уже сформировалась картина будущего.

Уже к началу мая новая площадка для детей начала работать: я обустроил горку, сделал песочницу, школьники нарисовали смешариков, разложили покрышки и посадили в них цветы – было довольно красиво.

Правда, спросом почти не пользовалось – потом уже я понял, что для раскрутки любого нового места нужны хорошие деньги и много рекламы: радио, журналы, совместные акции с магазинами детских товаров, бесплатные покатушки для потенциальных клиентов, работа с детскими садами и школами (летние лагеря). Всего этого у меня не было, площадка простаивала. Лишь одна категория стабильно посещала ее каждый вечер – это местные гопники, которым очень нравилось пить пиво на благоустроенной территории.

Увы, многие добрые начинания натываются на потребительское отношение граждан: мы не могли запретить им ходить (вход бесплатный), но и не могли взимать

плату за вход (мамаши не готовы даже по 10 рублей платить за посещение). Гопники очень портили нам жизнь – ломали аттракционы, сорили, громко матерились при детях. Это была худшая часть моей жизни – там и драки с ними были, и полиция, и воровство.

Из-за отсутствия клиентов почти все арендаторы быстро съехали, остался лишь один. Он предложил мне взять его оборудование, а выручку делить пополам: аэрохоккей, надувной маленький батут 3*3 и пару игровых автоматов (гонки-стрелялки – видеоигры в общем). С ним-то мы и начали работать, звали его Павел Устюжанин. От него я научился азам бизнеса, с ним же не раз ссорился-мирился. Как говорится, с ним мы съели пуд соли.

Почему я пишу про него – он это пример того, как НЕ НАДО делать бизнес. Несмотря на все его таланты и опыт, в итоге его бизнес в Ижевске не пошел. Он бросил все, распродал оборудование и уехал в Санкт-Петербург. А причина: неправильный выбор ниши (виды позиций и аттракционов - взял верблюда), неправильный выбор места (заштатный парк, где мало посетителей) и переоценка своих возможностей. Не потянул! Оказалось, мало купить верблюда за 100 000р, его надо еще обучить катать людей и постоянно кормить-лечить-ухаживать. Поэтому я люблю механические устройства - они не болеют!

Кстати, именно от него мне достался и первый мой аппарат для выездной торговли – поп-корн машина. У меня был б/у-скутер, не сильно нужный мне, который Павел предложил обменять один к одному на б/у-аппарат для приготовления поп-корна, не сильно нужный ему. Сказано – сделано. И вот у меня на съемной квартире появился свой аппарат для поп-корна! Радости не было предела – в тот же вечер мы нажарили несколько тазов поп-корна, накупили пива и отъедались на славу!

Впрочем – и вам через это тоже предстоит пройти – все эти вещи быстро приедаются: и поп-корн, и вата, и батуты...я давно уже не ем свой поп-корн, вату и редко прыгаю на своем батуте. Не интересно!

Из-за отсутствия арендаторов мне пришлось думать, как еще можно разнообразить площадку: было мороженное, была игровая детская площадка (бесплатно), мы немного торговали соками-водами, были видеоигры, батут для самых маленьких...не хватало батута для школьников. Поэтому вторым аттракционом стал спортивный батут. В 2009 году купить их было еще сложно – это сейчас они продаются в любом Ашане, а тогда приходилось искать дилеров в регионах.

Такого дилера я нашел довольно быстро через интернет – им оказался мой конкурент с другой детской площадки, работавшей гораздо дольше и пользующейся

стабильным спросом. Это был опытный торговец Эдуард, цена батута составила 18500р. У него была большая детская площадка: был и бассейн с уточками, и огромный надувной батут-горка, и даже трехэтажный детский лабиринт. Дополнительно он приторговывал сопутствующим оборудованием.

Несмотря на то, что он был мой конкурент (мне даже звонить-то ему было страшновато), мы быстро нашли общий язык и даже сдружились. Этот урок я запомнил на будущее – в этом бизнесе нельзя ссориться с конкурентами. Рынок один, точки одни и те же. Сегодня ты помог ему, завтра он тебя выручит. Удивительно, но это действительно так и в дальнейшем и я не раз помогал конкурентам (палочками, сахаром, электричеством). И они почти всегда шли мне на встречу (опять-таки палочки, сахар, электричество, вкусо-ароматические добавки).

Детская площадка почти не приносила прибыли – 350-800 рублей в день, из которых надо было заплатить зарплату школьникам, которые следили за инвентарем, и отдать долю Павлу. Плюс, сложности с хранением – в первый сезон мы не закрывали на замок оборудование, потому что был голый асфальт, его даже некуда было убрать! Приходилось на руках уносить все в ближайшую подсобку – я вам скажу, трижды подумайте перед приобретением надувных батутов.

Они весят очень много (даже мелкий батут 3*3 весил под 60кг). Но беда не в весе – его не за что брать! Нет ручек (если есть – рвутся быстро), поэтому нести его – сплошная пытка. Кто хоть раз таскал вдвоем мешки с цементом – поймет: тяжелый, взяться не за что, запинаешься о друга, постоянно выскользывает из рук! Поэтому порой мы плевали на все и оставлял оборудование на ночь прямо на площадке.

Из-за этого были кражи. Я даже пробовал оставаться спать в машине прямо рядом с площадкой, чтобы посторожить оборудование – кто хоть раз спал в машине, понимает, насколько там неудобно и холодно (под утро). Хватило меня ненадолго. Так у нас украли целую корзину дорого мороженого – по договору с производителем (Удмуртский хладокомбинат Айс-Вита) мы должны были заполнять на 50% дешевым мороженым (на наш выбор), на 50% - дорогим мороженым Нестле (выбор тоже был, но там входящая цена за мороженное начиналась с 28 рублей!)

Вам стоит учитывать это в будущем в своей работе: часто местные производители мороженого выпускают ограниченный ассортимент продукции, но при этом берут диллерство сторонних премиальных марок (Магнат, Инмарко, Нестле). И ставят условия: холодильник с тележкой предоставляется бесплатно на условиях сохранности оборудования и выборки ассортимента. А ассортимент как раз дробится на части –

дешевое мороженное и премиальное. Новичкам бывает трудно с этим всем разобраться.

Другой бедой с мороженым было электричество – периодически оно вырубалось (то с сетью проблемы – весь район без света, то гроза и обрыв проводов). Поэтому три раза мороженное таяло. Конечно, его потом можно было снова заморозить – оно же в пакетах. Да и холодильник в принципе неплохо держит холод. Однако недовольных клиентов было более чем достаточно – никто не хочет за 45 рублей покупать бесформенное мороженное Нестле!

В общем, мороки с этой площадкой было много, а выхлопа мало. Последней каплей был отпуск – я уехал на юг с супругой. Вернулся – кладовка на катке взломана, окна выбиты, дверь наполовину снесена. В кладовке нассано, семечки, пивные бутылки и стены разрисованы. Украли сетку для теннисного корта, ракетки, детский электромобиль и остатки соков-вод. Остальное работники в предыдущий вечер унесли в подсобку.

Сказать, что я был расстроен – ничего не сказать! Конечно, полиция, конечно, заявление, опрос у следователя, уголовное дело в отношении неустановленной группы лиц. Самое удивительное, что их потом нашли – один из наркоманов пытался продать этот детский электромобиль, на чем и был повязан. Остатки имущества мне вернули, однако это были некомплекты, реально использовать их было уже нельзя. Но это уже было позже, а пока речь идет о самом начале работы.

Было понятно, что сидеть безвылазно на площадке – не вариант. Поэтому еще 9 мая я впервые вышел работать на Центральную площадь Ижевска. И смог заработать 1500 рублей на одном лишь батуте. Сумма небольшая, однако куда веселее 350-800р со всех аттракционов (позже я уже понял, что воровали и воровали неплохо). Приходилось самому узнавать, куда и как надо обращаться.

Я съездил в Администрацию города, в отдел торговли (правильно он называется у нас Управление потребительского рынка, именно он заведует всей выездной торговлей и аттракционами – в ваших городах это будет так же либо Отдел торговли, либо Отдел культуры). Там получил образец заявления и перечень документов: ИПП-ОГРН (я был ИП, с этим проблем не возникло), оплата арендной платы (через сбербанк России, требуется приложить чек об оплате), ассортиментный перечень (что и по какой цене будет продаваться), паспорта и сертификаты на используемое оборудование (удивительно, но на батут тоже надо было сертификат соответствия!).

Для подключения электричества требовалось заключить договор с Горсветом – там тоже заявление, ИНН-ОГРН, выписка из ЕГРЮЛ. Составить с ними Акт о

разграничении балансовой принадлежности (где чье оборудование начинается и где оно заканчивается), получить Разрешение на подключение. Скажу на будущее, что беготня не стоит таких денег – ради 1500р делать столько телодвижений я бы сейчас не стал. Работая на таких мероприятиях надо ставить себе планку минимум в 15 000р, чтобы не впустую время тратить.

Следующий праздник был День Города 12 июня. Тут я уже думал заработать побольше – 10 000р! Народу на день города – тьма тьмущая! Вся площадь в людях! Торговли тоже много, но раз столько точек работает – значит, есть выхлоп (думал я). Опять пробежался по всем инстанциям, постоял в очередях – получил разрешение (ПРИЛОЖИТЬ!) на работу.

В условленный день забрал с катка батут, взял еще к нему две бетонные боковинки от скамеек – чтобы было где сидеть посетителям. Хотелось быть клиентоориентированным, все для удобства клиентов! Утром как часто бывает пошел дождь – старт программы в 10-00, а с 8 утра уже заливало по полной. Мы еще думали не ехать, но аренда оплачена – надо отбивать затраты.

Собрались, приехали, разложились под дождем. Ровно в 10-00 дождь кончился – и так тоже летом часто бывает! Началась работа. Я оставил продавца, ушел погулять. Хожу, смотрю на другие точки: везде прыгают, катаются, покупают. Думаю: «Ну, у меня тоже наверное прыгают, место хорошее – недалеко от главной сцены». Прихожу узнать как продажи – 5 человек! Вот тогда я удивился и даже испугался: что у меня, точка заговоренная, что люди идут куда угодно, только не ко мне?

Потом, конечно, стало понятно, почему так: у многих торговцев аттракционы и позиции подбираются комплексно – чтобы семья или ребенок потратили все деньги у них. Тут и батут (разных видов и диаметров), и вата, и поп-корн, и игрушки. Поэтому клиенты часто идут к тем, у кого крупнее точка, больше аттракционов – они сами так и притягивают детишек. Нас же – мелких торговцев с одной позицией – не замечают. Мы как бы есть, но к нам не идут.

Позиция одна, батутов таких куча, непонятно где касса и кому платить... в общем идут напрямик мимо нас к крупным торговцам, которых видно! Так за весь день у меня отпрыгало всего 45 человек. И то, потому что после обеда пришла мама и начала сама приглашать прохожих: «Приходите прыгать», «Молодой человек, ребенок пусть попрыгает у нас?», «Девочка, хочешь прыгать?» Почему-то сам я не догадался звать клиентов – неудобно было. Наемный продавец тоже не утруждался привлекать клиентов – сидел в телефоне почти весь день.

Вечером выручка составила уже почти 2500р, это было гораздо лучше первого раза! Я даже был доволен. Однако возникла другая проблема: оборудование стояло недалеко от сцены, вечером в 20-00 начался рок-концерт, всю площадку забили люди. И я не смог туда подъехать на машине! Кое-как припарковался неподалеку и пришлось на руках выносить оборудование. Батут-то я унес, он разборный. А вот скамейку из бетонных боковушек отнести было очень сложно!

Во-первых, на ней сидела пьяная молодежь, которая в упор не верила, что скамейка моя – покажи документы! Во-вторых, даже когда мама их отогнала, я кое-как оттащил тяжеленные боковины в стороны – до машины было 200м, такой путь через толпу я не осилил бы точно! Забирал я их уже на следующее утро из укромного места.

Вам мой совет на будущее: не берите лишние вещи на выездную торговлю – таскать придется на своих руках. Определите то, что действительно необходимо – его и берите. Скамейки для клиентов – пожалуй, это уже слишком. Это потребуются только тем, кто делает шашлыки или открывает выездные буфеты.

Постепенно я стал ездить и на другие праздники – в Можгу (Удмуртия), где благодаря теще удалось встать на несколько мероприятий. Там мы работали уже с поп-корном и с батутом. Выручка дошла до 4500р в день – я считал это очень серьезным показателем! В итоге, оказалось, что вместо содержания большой и нераскрученной детской площадки, которая генерирует массу проблем, выгоднее иметь немного оборудования и выезжать точно на мероприятия. Мороки меньше, а выхлопа больше!

Первые года-два я работал в своем родном Ижевске – это город средней руки (620 000ч), столица Удмуртии. Однако высокая конкуренция и небольшое количество позиции приводили к тому, что в соседней маленькой Можге (50 000ч) я зарабатывал больше, чем в своем родном городе! В Можге конкуренции почти не было, народу было меньше, но выручка стабильно больше! Так я понял, что нельзя смотреть только на то, что лежит на поверхности. Надо смотреть глубже – и решил присмотреться к небольшим городам и населенным пунктам. И с этого момента выручка поперла вверх!

В 2011г я купил, наконец-то, аппарат сладкой ваты Твистер-М в компании ООО «Деловая русь» (сайт trapeza.ru) Стоил он бешенных денег – 24 800р. Плюс доставка, плюс обрешетка. В общем, сказать, что покупать аппарат не глядя, по 100% предоплате в Москве было страшно – это ничего не сказать. Однако как только мы его купили, выручка стремительно выросла!

Я видел, какие очереди в Можге выстраиваются у наших соседей, продающих сладкую вату. Мне на поп-корн приходилось заманивать людей то криками, то

фокусами, то устраивать акции (поп-корн берешь – батут со скидкой 10р). И то, выручка никогда не была больше 4500р! Как только я купил аппарат сладкой ваты, мы легко стали перешагивать рубеж в 5000р, а потом и в 10 000р!

И это без особых усилий – клиенты шли сами. Такие очереди выстраивались! Однажды я оказался единственным, кто торговал ватой на детском празднике в Сарапуле. Мы встали почти без разрешений – отец на ходу договорился с директором стадиона, где было мероприятие (я не верил, что ему это удалось: зашел, представился, поговорил, расспросил, сказал, что нужен свет и 220 В – мы даже без аренды встали!)

Встали мы безо всяких разрешений, бумаг – внаглую – у самого выхода. И как только разложили все оборудование – попер народ! Там были и зрители, и выступающие детишки – очередь растянулась человек на 30! Я делал вату 4 часа без остановки: засыпка-нагрев-5-6 порций-остановка-засыпка-нагрев и дальше!

Не разгибаясь, с ноющей спиной, сам весь в сахаре – это был один из самых сложных, но при этом запоминающихся праздников! Во-первых, это был первый раз, когда мы заработали больше 10 000р за день! Во-вторых, у меня не было машины и чтобы успеть в 10 к началу праздника, мы с женой встали в 4 утра, на поезде доехали к 8 утра до Агрыза(30км), где жил мой отец. Взяли его и его машину, забрали оборудование и поехали в Сарапул (60км). Опять сутра был дождь, который заставил понервничать. Жена сутра долго собиралась, из-за чего мы переругались, т.к. опаздывали на поезд. С поезда пришлось почти 4 км пройти пешком, потому что так рано в выходной в Агрызе не ездит транспорт, а на такси дорого. Наконец, в самом Сарапуле не было никаких договоренностей, мы ехали наугад. Но выручка в итоге просто окрылила и как будто дала новых сил. С тех пор все шло только в гору.

Если за сезон 2009г удалось заработать буквально 1500+2500р, то в 2010г выручка уже составила больше – около 40 000р за сезон. В 2011г выручка составила еще больше – почти 65000р за сезон. И, наконец, в 2012г я купил второй комплект оборудования и мы вышли на уровень 160 000р за сезон. В 2014г моя выручка за сезон – около 163 000р и это был последний сезон работы. Мы приняли решение переехать с семьей на юг – к теплу, к морю, к свежим фруктам и чистому воздуху. Поэтому я распродал все оборудование и свернул этот бизнес.

Сейчас я живу в Краснодаре (кстати, я чуть ли не на полквартиры заработал на этой вате), где уже не планирую торговать самой ватой: рынок другой, связей нет, надоело самому вату крутить. Однако терять такой опыт не хочется, поэтому я продаю аппараты для торговли сладкой ватой, комплектующие, ароматические добавки, пишу книги и снимаю видеоуроки для начинающих.

Итак, давайте подведем выводы:

- Неважно как вы попали в этот бизнес – случайно или целенаправленно. Заработать все равно можно. И это больше вопрос времени и упорства, чем везения или невезения. Ко мне успех пришел на третий сезон!
- Нередко выгоднее иметь компактную стационарную точку, чем делать большую детскую площадку с аттракционами. Проблемы: сложности контроля, учет выручки и воровство, мелкие и крупные поломки, кражи, погодные условия (в дождь надувные батуты так промокают, что не высушить). Так что нужно думать о том, какой формат в конкретно вашем случае окажется более выигрышным.
- Третий вывод следует из второго: несмотря на размеры и объем рынка, иногда больше можно заработать в небольших населенных пунктах, где нет кокуренции и потребитель не пресыщен. Начиная с 2011г я ни разу не работал в Ижевске, о чем совершенно не жалею. Зато в каких только деревнях я не был: Агрыз, Терси, Кадыбаш, Иж-Байки, Иж-Бобья, Надзяр, Русский Пычас, Сыръез, Красный Бор, Сарапул, Воткинск, Салауши и так далее.
- Комплексность – чтобы не было историй, когда покупают у всех, кроме вас, нужно так же приложить голову. Услуги должны оказываться комплексно: чтобы клиент больше денег мог оставить у вас, не уходя к конкурентам. Поэтому мы будем разбирать наиболее выигрышные комплексы оборудования для работы на выездной торговле, чтобы вы могли заработать больше денег.
- Есть два варианта развития: экстенсивный (вширь) и интенсивный (вглубь). Комбинируя оба метода: увеличение числа торговых точек с одновременным повышением отдачи от каждой из них (инструменты обсудим позднее), можно добиться впечатляющих результатов. 163 000р за сезон (12-14 праздников в среднем) – это равносильно зарплате в 13 600 р/мес. Столько, например, получает кассир в Магните. Но она ради этих денег работает 2 через 2 по 12 часов/день на протяжении 365 дней! А на сладкой вате и аттракционах эти деньги зарабатываются всего за 12-14 праздников в сезон.
- Наконец, сколько бы вы не зарабатывали и где бы не работали – оставайтесь людьми. Рынок выездной торговли консервативный – одни и те же люди, почти всегда одни и те же аттракционы, одни и те же праздники и точки. Поэтому ведите себя с другими торговиками не как с врагами, а как с приятелями. Сегодня вы поможете кому-то из конкурентов, завтра помогут вам. Мир тесен, ссориться не надо.