



Что такое детский клуб?

Ох, и нелегкой была жизнь наших родителей, как им пришлось с нами намучиться! Только представьте: больничный по уходу за ребенком — три дня, няню днем с огнем не сыскать, и, если нет бабушек, готовых посидеть с внуками, вообще хоть караул кричи, хоть с работы увольняйся.

То ли дело сегодня, когда существует великое множество

агентств, предлагающих услуги дипломированных гувернанток; помимо традиционных языковых, музыкальных школ и спортивных секций, есть широкий выбор гимназий, лицеев, частных садиков и прочая и прочая. Да и на улице кроме качелей и одинокой горки во дворе — масса всяких соблазнов: парки аттракционов, надувные батуты, игровые ком-

наты и даже ... детские клубы.

Последнее словосочетание поначалу вызывает легкое недоумение, ведь дело это для нас новое. Что представляют собой детские клубы, зачем они нужны, на кого рассчитаны, - обо всем этом читайте в интервью с вице-президентом компании «Шинин и Ко» **Дмитрием Шининым**.



Что такое детский клуб, какой набор развлечений должен там присутствовать?

Неизбежный атрибут детского клуба — «мягкая» комната, которая включает в себя массу всяких «басейнов» с шариками, пластиковые трубы-лабиринты, специальные горки, веревки, лесенки, пневмобатуты, — это некое подобие спортивного уголка, адаптированного для безопасного проведения досуга и рассчитанного на детей от 3-5 лет и старше.

Конечно, можно просто позволить малышам играть самостоятельно и делать, что они хотят. Но, как правило, задачи у клуба немножко шире, чем в «мягких» комнатах в торговых центрах. Обычно в штате клуба есть арт-директор, который приглашает артистов, иногда и четвероногих, организует мини-представления со сказками, прибаутками, шутками, загадками, призами, — короче говоря, придумывает нечто необычное, стремясь поднять рейтинг центра.

Очень важная составляющая такого клуба — детское кафе, где подается мороженое, пирожные, Кока-кола, Pepsi-кола и т. д. Многие клубы используются главным образом для проведения дней рождения. Родители ребенка приглашают своих друзей с их детьми и устраивают праздник. При этом малыши находятся в специально оборудованных «детских», куда взрослым хода нет. Развлекают ребят гувернеры и клоуны, они же ведут их по клубу, не дают скучать и заботятся об их безопасности.

Стало быть, родители в клубе находятся не рядом с ребенком. Они могут как-то узнать, что с ним происходит?

В клубах старой формации, к сожалению, нет, им приходится полагаться на сведения, поступающие от гувернеров. А в центрах, которые создавались год-два назад, стоят видеокамеры, и родитель может на экране монитора наблюдать, что делается в каждой из игровых комнат, где находится



его ребенок и чем он занят.

Наверное, в детских клубах более строгий режим безопасности?

Конечно. Ограничивается количество присутствующих там взрослых, не поощряется их хождение по клубу. Представьте, что чей-то родитель весом под сто килограмм идет по узкому коридору, а навстречу ему бежит толпа детей, у которых в этом возрасте развито так называемое тоннельное зрение (они видят только перед собой). Следовательно, велик риск образования кучи малы, да и сам взрослый человек чувствует себя как слон в посудной лавке.

Кроме того, в России, к сожалению, существует киднеппинг, а клуб посещают дети обеспокоенных родителей. Значит, там должны быть усиленная охрана, достаточно большое количество гувернеров, которые присматривают за детьми и могут дать сигнал, если что-то неблагополучно.

На чем клуб зарабатывает деньги?

Есть какая-то плата за вход. На самом деле она играет роль некоего барьера для формирования определенной публики. Во многих случаях в цену входного билета уже входит минимальный объем услуг, вплоть до бесплатного кок-



Фотоматериалы предоставлены
Детским клубом «Лель» (г. Москва)



тейля и так далее — это уже маркетинговая политика клуба. Если родитель хочет, чтобы его маленького ребенка развлекал персональный клоун, опекал специально выделенный гувернер, то оплата отдельная.

Сколько стоит входной билет?

В зависимости от времени, загруженности и т. д. цена может варьироваться от пятидесяти до пятисот рублей. В выходные и особенно в праздничные дни без предварительной заявки попасть в клуб очень сложно, а порой вообще невозможно. А такая заявка включает в себя заказ столика, какого-то набора развлечений (например, «мягкой» комнаты и караоке). Естественно, если в клубе мало народа, цены снижают до минимума. Опять же, зашли вы в клуб, ребенок начнет дергать вас туда-сюда, а цены бывают достаточно высокие. Все-таки, если вы хотите обеспечить качественные развлечения своему ребенку, меньше чем о 500-1000 рублях и говорить не стоит.

Но основные деньги клуб зарабатывает на общепите: это кафе, заказ помещения под проведение вечеринок, дней рождения и прочего. Потому что ни от игровых автоматов, ни от каких-то других

программ, связанных только с развлечениями, большой прибыли не получишь. Тем не менее, клуб обязан иметь определенный набор услуг: чем их больше, тем он интереснее для посетителей.

Если основная прибыль в детском клубе идет от общепита, то, может, и заниматься этим не стоит?

Число детских клубов в последнее время растет, причем не только в столице, но и в регионах. Часто встречаются детские кафе, рестораны, которые как клуб себя и не позиционируют, но у них, помимо общепита, есть целый комплекс развлечений для взрослых и детей.

Кстати, сегодня даже многие ночные клубы пытаются организовать какие-то дневные программы для детей. На площадях ночного клуба можно, придя с детьми днем, отметить день рождения. Конечно, там нет специфики, присущей детскому клубу: обычно дело ограничивается приглашением клоунов, какой-то развлекательной программой и общепитом. Но, тем не менее, владельцы ночных клубов стараются совместить эти вещи, потому что им интересно и днем свои площади использовать.

Каков возраст посетителей детских клубов?

В основном, это школьники с 1 по 8 класс. Дни рождения в клубе отмечают дети от 3 до 16 лет — до тех пор, пока не подрастут и их не начнут пускать в ночные клубы. А дети от 7 до 12-13 лет ходят в клуб независимо от дня рождения.

А их что привлекает?

Дух состязания, спортивный азарт: двенадцатилетние дети с удовольствием прыгают на батутах, лазают по трубам и т. д. У нас в детстве были качели, мы забирались на деревья. Здесь то же самое, только в более безопасном и модифицированном виде: каждый метр пространства детской комнаты насыщен какой-то начинкой, есть система переходов, лестниц, сеток.

Так вот, в каждом клубе есть более или менее постоянный контингент — дети, которых родители отдают туда на целый день, чтобы не оставлять их няне или бабушке, а сами занимаются своими делами.

Это обычно бывает по выходным?

Как правило. На праздники, такие как Новый год и Рождество, в детских клубах обязательно устраивают какие-то мероприятия и для взрослых, тем более что клиентура есть, да и сделать это несложно: особых развлечений не надо — достаточно организовать застолье и эстрадную программу.

А вот для того, чтобы загрузить клуб в будни, применяются разные способы, вплоть до демпинга цен, флаеров, приглашений и прочего. Можно заключать договоры со школами. Клуб делает большую скидку, принимая группу в будни. Учителя вместе с родителями берут свой класс и ведут детей на целый день в клуб, чтобы отметить какое-то знаменательное событие: например, окончание третьего класса, пятого и т. д.

Может, стоит как-то разнообразить развлечения для взрослых?

Для них, как правило, устраивают ресторан и бар. Иногда ставят бильярдный стол, но не более того,

ведь далеко не все родители, приводя ребенка в клуб, остаются там, то есть взрослые в принципе не планируют здесь для себя каких-то особых развлечений.

Как правило, для взрослых выгоднее поставить еще один столик и, в конце концов, даже открыть эту зону для входа с улицы, чтобы люди, работающие в офисах, могли здесь пообедать. Многие детские клубы летом устраивают выносное кафе на улице, зимой — в помещении, ставя несколько столиков для людей, которые могут туда зайти и перекусить. Поэтому при организации клуба стоит позаботиться об удобной парковке.

Какая роль у игровых автоматов в детском клубе?

Игровые автоматы обязательно должны быть в списке развлечений. Наибольшей популярностью у детей пользуются электромеха-

нические качалки, всякие призовые автоматы типа кран-машин, а также новая плеяда автоматов, которые сейчас в России делают ООО «АВС стиль» и ООО «Вендерс». Ну и конечно, телевизионные автоматы с упрощенной программой либо джостиковые кабинетики, рассчитанные на рост ребенка.

В то же время говорить, что игровые автоматы в детском клубе приносят большую прибыль, не стоит. Ведь обычно на них играют подростки лет 13-15: им уже доверяют какие-то деньги, которыми они сами распоряжаются. А маленький ребенок не определяет программу своего пребывания в клубе, для него на самом деле все расписано заранее. Родители говорят: две игры вот здесь, одна — на качалке, потом — клоуны, после клоунов — на батут, потом кушать и домой. И ребенку

сломать этот график практически нельзя. Он может, конечно, что-то выпросить, но это не является определяющим фактором.

Как детские клубы себя рекламируют?

Кто-то в Интернете, но большая часть в прессе. Причем не в районных газетах: опыт последних лет показывает, что они не работают. Наибольшая отдача от рекламы либо в центральной прессе, либо в специализированных журналах: «Кроха», «Счастливые родители», «Лиза — мой ребенок».

Приглашения, флаеры на улицах не раздают?

В торговом центре, где есть какая-то детская комната, это имеет смысл. Но если у вас специализированный детский клуб, надо привлекать тех клиентов, которых вы рассчитываете увидеть у себя, ориентироваться на определенную социальную группу.

SHININ & Co

Компания SHININ & Co предлагает со склада в Москве широкий спектр развлекательной техники от телевизионных имитаторов авто- и мотоциклов, стрельбы и восточных единоборств до призовых аппаратов и кран-машин.

Мы предоставляем всем нашим покупателям:

- Гарантию 6 месяцев и льготное послегарантийное обслуживание.
- Систему ТРЕЙД-Ин (обмен техники на новые модели).
- Консультации по техническому обслуживанию и вопросам налогообложения.



**Мы ждем Вас
в демонстрационном зале
по адресу:**

117049, Москва, Крымский Вал, 9
(ЦПКИО им. Горького)
Тел.: (095) 237-14-77
Факс: (095) 236-65-85
E-mail: shinin@mail.magelan.ru
www.ShininCo.com.ru

