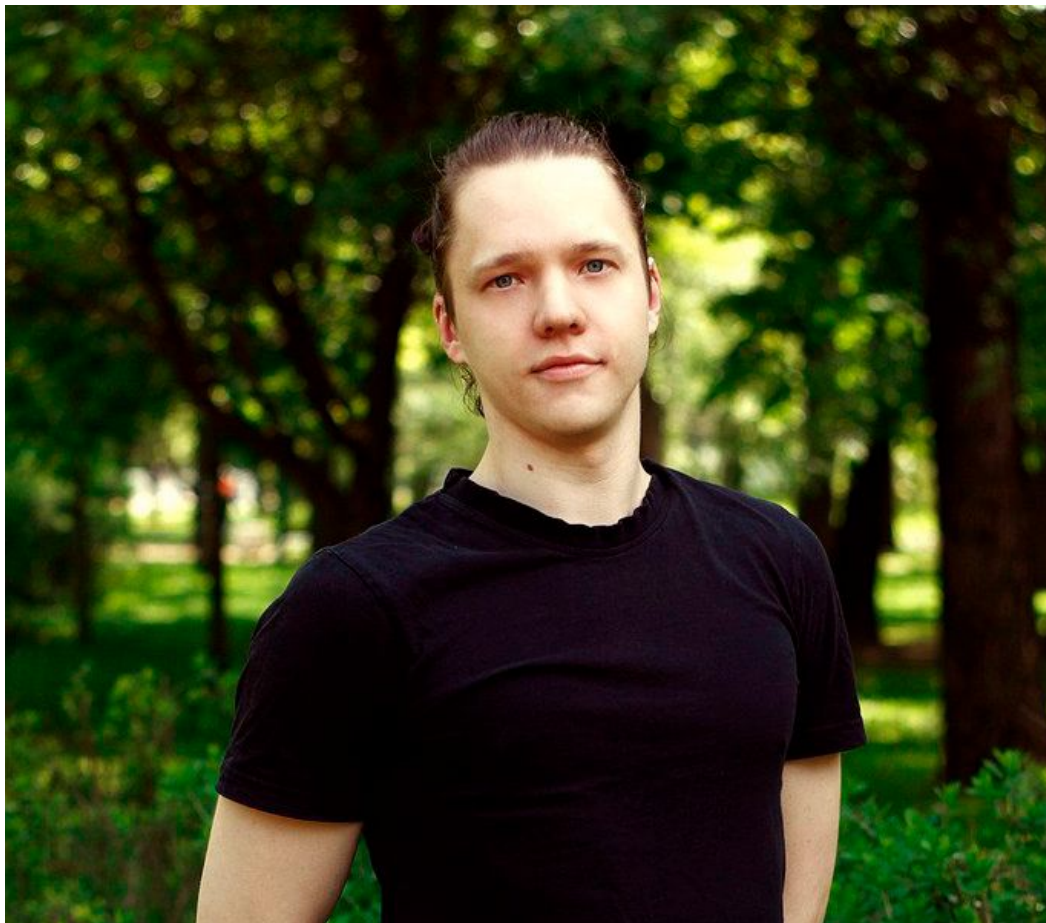




Чек лист открытия КВЕСТ КОМНАТЫ

как открыть квест и не запутаться

От автора



Здравствуйтесь!

Меня зовут Владимир Калугин, и я строитель квестов.

На текущий момент квестами занимаюсь 3 года и за это время было построено 9 квестов.

В данном документе описаны несколько простых советов - шагов которые помогут вам построить ваш квест (escape room), сделать его более интересным, коммерчески успешным, обеспечить прибыльность с первого дня. .

Если вам нужны услуги по написанию сценария или строительству квест комнат оставляйте заявку на сайте: superengineer.ru на котором вы сможете скачать полезные материалы и посмотреть фото выполненных квестов.

или пишите мне на почту fly-frog-fly@yandex.ru.

P.S. Прошу прощения за орфографические и пунктуационные ошибки, просто у меня разновидность дислексии.

Короткое предисловие которое можно не читать

Этот чек лист составлен в порядке действий которые нужно выполнить чтобы успешно запустить бизнес.

Успешным запуском я называю такой запуск когда на момент начала платных игр у вас уже были записи, и очередь людей готовых платить за игру.

Но хочу предостеречь, какие то пункты в вашем случаи могут быть лишними или наоборот, чего-то нехватает. Креативность лучшее оружие в открытие бизнеса.

Чек лист:

Анализ рынка

- Население города >200 тыс.?
- Есть другие квесты в городе?
- Какие у них показатели прибыли (посмотрите резервацию, или просто постоите выходные у дверей квеста и посчитайте игры)?
- Какие квесты распространены (ужастики, детективы и пр.)?

Маркетинговое исследование:

- Какие каналы трафика используют квесты в вашем городе?
- Какая стоимость привлечения по этим каналам?
- Какие каналы вы можете использовать еще?
- Разработайте общую маркетинговую стратегию.
- Разбейте маркетинговую стратегию на этапы и посчитайте примерную стоимость этапа (это нужно для бизнес плана).

Выбрать формат квеста:

- С актером или без.
- Выездной или стационарный.
- В помещении или передвижной (фургон, контейнер).

Выбрать стилистику квеста:

- Хорор.
- Детский.
- Приключение.
- Веселый.
- Мистика.

Выбрать тему для квеста:

- По фильму, книге, игре, легенде и т.д.
- Какая основная фишка в этой теме?
- Что игроки больше всего запомнят?
- Какие плюсы и минусы этой темы?
- Как выглядят декор для этой темы?

- Декор для этой темы можно сделать дешево и качественно?
- Есть ли у вас возможности бесплатно сделать декор или сильно удешевить его?

- Легко ли рекламировать квест, поможет ли выбранная тема в рекламе?
- Проведите экспресс тест идеи на знакомых (целевая аудитория 20-30 лет.).

Напишите сценарий квеста:

- Придумайте загадки (10-15).
- Проверьте что загадки физически реализуемы. Реализация стоит разумных денег.
- Загадки вписываются в стиль квеста?
- Соедините загадки логической последовательностью или общей идеей.
- Проверьте есть ли подсказки для решения загадок.
- Сделайте план квеста: разбейте его на локации и расставьте декорации чтобы понять какое помещение потребуется.

Бизнес план:

- Расчет расходов на строительство (на основе сценария)
- Расчет оперативных (ежемесячных расходов)
- Расчет прибыли
- Расчет стоимости маркетинга
- Хватает ли денег с 30% запасом?
- Если не хватает посмотрите, изменив какой пункт выше вы можете снизить затраты.

Подбор помещения:

- Выбирайте помещение которое потребует минимального ремонта или не потребует вообще (хотя бы для зоны ресепшн).

- Если вы строите несколько квестов рядом. Обратите внимание на звукоизоляцию стен. Если игры идут одновременно не будет ли шум мешать людям?

- Проверьте есть ли вентиляция?
- Есть ли кондиционер?

- Дает ли арендодатель каникулы на время строительства?
- Удобно ли людям добираться до квеста: есть ли парковка, как далеко от центра города и т.д.?

Строительство:

- Начните закупку материалов для квеста параллельно поиску помещения.

- Начните изготовление загадок. В идеале к моменту когда вы заключите договор аренды у вас должно быть изготовлено большая часть загадок, и куплены материалы для оборудования квеста.
- В интернете цены ниже - старайтесь покупать все там.
- Если время позволяет заказывайте электронику с Китая напрямую.
- Мебель и предметы декора в первую очередь смотрите на сайтах подержанных вещей и барахолках, свалках и только если не можете там найти, покупайте в магазине.
- Всегда проверяйте любую покупку на 3 вопроса:
 - Можно ли это получить бесплатно?
 - Будет ли это иметь эффект (интересно, создает антураж, необходимо для работы)?
 - Можно ли заменить на бесплатный аналог или более дешевый без ущерба качеству?
- Смонтировать загадки в квест.
- Поставить звуковую систему.
- Поставить видео камеры - осторожно со светом и слепыми пятнами.
- Сделать средства общения с игроками.
- Добавить много неигровых предметов - для антуража и усложнения квеста.
- Проверка готовности квест комнаты:**
 - Мебель зафиксирована к полу/стенам (чтобы игроки не двигали загадки в квесте)?
 - Все ли провода и электроника надежно спрятаны?
 - Загадки прошли проверку 98\100? (Это значит каждый механизм, тайник или загадка должны срабатывать так как задумано в 98% случаев, просто решайте загадку 50-100 раз подряд и считайте сколько раз она сработала идеально а сколько раз нет)?
 - Громкость музыки нормальная?
 - Если вы используете звуковой способ общения с игроками в квесте - слышат ли они вас с музыкой?
 - Видно ли по камерам что твориться в квесте - есть ли слепые пятна, не ослепляют ли светильники камеру?
 - Есть ли подсказки для решения каждой загадки?
 - Если в загадки используются мелкие предметы или хрупкие элементы - есть ли запасные на случай если игроки потеряют или сломают?

- ❑ Провести бесплатные тестовые игры на 10-15 командах - делайте выводы о времени прохождения и переделках только после 5 проведенных игр. Не нужно переделывать квест после первого отзыва.

❑ **Маркетинг - этот пункт стоит последним. Но его элементы нужно начинать выполнять еще на этапе подготовки к строительству.**

- ❑ Сделать лого, продумать фирменный стиль (закажите у дизайнера фрилансера).

❑ Сделать сайт:

- ❑ Фото для привлечения внимания
- ❑ Форма для записи на игру
- ❑ Система бронирования
- ❑ Система онлайн оплаты
- ❑ Контакты - и схема как к вам попасть.
- ❑ Описание квеста - что это такое
- ❑ Описание почему в него нужно сыграть
- ❑ Ссылки на социальные сети, Tripadvisor, Инстаграм и др. каналы.

- ❑ Сделать группу в Facebook (и др. с.с.) - сделать ссылку на сайт, и добавить виджет бронирования игр прямо в фейсбуке.

- ❑ Завести аккаунт в Instagram - сделать ссылку на сайт.

- ❑ Завести каналы в Telegram, Slack и др. мессенджерах.

- ❑ Когда снимите помещение - повести на фасад объявление с описанием что вы строите квест, ссылками на сайт и группу FB, датой открытия и предложением купить билет на игру со скидкой 30%-50%.

- ❑ На сайте, и СС запустите акцию - пока идет стройка продажа сертификатов на игру за 30-50% от стоимости но с оплатой при покупке. Это нужно чтобы вы начали получать деньги и будущих клиентов прямо сейчас.

- ❑ Повесьте если возможно на фасад здание где расположена квест комната бокс с флаерами вашего escape room.

- ❑ Все время подготовки строительства, поиска помещения, строительства - **КАЖДЫЙ ДЕНЬ** (ну или раз в 3 дня). Публикуйте отчеты о продвижении строительства в группе Facebook и др. СС. - для того чтобы делать посты во всех соц. сетях воспользуйтесь сервисом автоматизации постинга например: smmplanner.com.

- ❑ Настройте платную рекламу в AdWords (или Яндекс Директ, Bing, Yahoo, и пр. поисковиках в зависимости от вашей страны).

- ❑ Сделайте специальные буклеты для партнеров. Сходи в места где собираются люди и договоритесь с владельцами оставить ваши буклеты чтобы люди их брали, в ответ предложите взять их раздаточный материал и поставить у себя в квесте когда откроетесь (сделайте на стене кармашки для буклетов партнеров чтобы люди когда ожидают игру могли там порыться).
- ❑ Повесьте объявление о вашем квесте в тех местах где это возможно (и законно) - информационные доски в подъездах, во дворах школ и университетов (возможно придется спросить разрешения).
- ❑ Пригласите управляющий состав учебных заведений (школы или колледжи в зависимости от вашего квеста) на бесплатные игры. Предложите им после игры ваш квест как тимбилдинг мероприятие для учеников (некоторые школы планируют такие мероприятия и выделяют бюджет или собирают с родителей). На крайний случай попросите разрешение повесить плакат о вашем квесте в стенах учебного заведения.
- ❑ Договоритесь с отелями, барами, кафе, спортзалами, магазинами, клубами о кросс пиаре и обмене флаерами.
- ❑ Обязательно пригласите на бесплатные игры владельцев других квестов - они ваши друзья. Обменяйтесь флаерами. Сделайте взаимно репост в СС.
- ❑ Сделайте пакет услуг “День рождение” - бронирование квеста не на игру а на 1,5 - 2 часа. Предложите спрятать подарок для именинника в квесте. Или изменить концовку где когда дверь откроется - администратор будет ждать с тортом со свечками. Предложите оформление комнаты ожидания шариками, покупку выпивки и торта за дополнительную плату.
- ❑ Сделайте пакет услуг “Свидание влюбленных” - за большую стоимость предложите дополнительные услуги.
- ❑ Сделайте пакет услуг “Юбилей” - за большую стоимость предложите дополнительные услуги.
- ❑ Сделайте пакет услуг “Корпоратив” - за большую стоимость предложите дополнительные услуги.
- ❑ Сделайте пакет услуг “Девичник” - за большую стоимость предложите дополнительные услуги.

- ❑ Сделайте пакет услуг “Мальчишник” - за большую стоимость предложите дополнительные услуги.

- ❑ Напечатайте специальные буклеты для пакета “Девичник, Мальчишник”, отнесите в свадебные салоны, салоны платьев и костюмов, в кондитерские (там делают торты для свадеб). Для того чтобы владелец согласился вас рекламировать сначала пригласите его на бесплатную игру. И после когда он будет добрый предложите ему флаеры. Заключите партнерку если человек говорит что узнал о вас от него - вы ему даете небольшой процент. Это допустимо так как стоимость таких пакетов значительно выше стоимости обычной игры.

- ❑ Сделайте креативное КП для пакета “Корпоратив” это может быть коробка с пончиками на внутренней стороне которой ваше предложение, или шоколадка упаковку для которой вы напечатаете сами. Подарите это КП человеку который занимается организацией корпоративов в компании - обычно это директор по персоналу, реже секретарь, в остальных случаях как повезет. Суть предложения: пригласите на игру (если ваше КП будет вкусное тогда можно и платную, вряд ли люди откажутся при такой яркой подаче, но если у вас низкие затраты на КП и игру тогда бесплатную) и расскажите что квест это лучший тимбилдинг для коллектива:
 - он улучшает командную работу
 - улучшает мотивацию
 - полезен для здоровья в отличии от клубовПосле того как человек пройдет квест. Вручите ему подробные условия предложения по организации корпоративов.

Во многих компаниях на организацию корпоративов выделяются большие суммы денег которые отдел должен потратить или ему уменьшат квоту. Поэтому если вы снимите с НН головную боль по организации корпоратива от будет только благодарен. Цены на корпоратив могут достигать 1000\$-3000\$ бронирование квеста на весь день, люди в него играют подряд в то время когда хотят., но нужно организовать стол и у вас должно быть достаточно места для такого мероприятия.

- ❑ При предложении пакета “Корпоратив” - не забудьте про госучреждения: больницы, администрацию, полицию и т.д.

- ❑ Делайте креативные анонсы специальных предложений на любой праздник: 8 марта, день валентина, 1 день лета, день знаний, рождество, новый год и т.д. предлагайте скидки, подарки которые игроки получат если пройдут квест и выполнят какое либо задание: например придут квест одевшись в костюмы супергероев. Или сделают репост и он наберет 100 лайков в ФБ.

- ❑ Просите людей оставить отзыв на Tripadvisor, Google, Fb прямо при вас после игры. Дарите им конфеты за это.
- ❑ Сделайте специальный тайник в квесте с денежным призом 500\$ но настолько тяжелым что его бы смогли решить только через несколько месяцев. Это нужно вначале раскрутки чтобы у людей был еще один стимул прийти в ваш квест.
- ❑ Когда запустите квест - сделайте розыгрыш в фейсбуки 5-10 бесплатных игр. Условие это репост записи всей командой и обязательный отзыв после игры. В первый месяц вам нужен максимальный охват, отзывы. Чтобы запустить цепную реакцию и создать репутацию.
- ❑ Заведите google бизнес страницу чтобы появиться на гугл картах.
- ❑ Зарегистрируйтесь во всех справочниках - это могут быть списки баров города и т.д. лучше брать местные информационные порталы.
- ❑ Пригласите на бесплатную игру известную личность, политика, звезду у кого много подписчиков. Попросите после игры написать о вас.
- ❑ Делайте фото людей после прохождения квеста, публикуйте в ваших СС. Следите чтобы в записях были ссылки на вас, и был видно ваше название.
- ❑ Снимите несколько видео с живыми отзывами людей после квеста. Когда они только вышли из комнаты. Добавьте на сайт и СС. Закрепите эту запись.
- ❑ Сделайте профессиональную фотосъемку квеста - выберите красивые интригующие ракурсы. Не бойтесь показать часть декораций. Игроки должны видеть за что платят. Но не показывайте все - должна остаться интрига.
- ❑ Сделайте профессиональный ролик на 40 сек. в квесте.

На этом заканчиваются пункты чек листа. Но вам предстоит совершить еще много действий для того чтобы выстроить успешный и прибыльный бизнес на вашем квесте.

***От души желаю вам удачи во всех ваших начинаниях!
С уважением Владимир Калугин.
Постройка квестов в Европе, Азии, США, Канаде и Австралии.***

