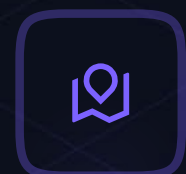


Исследование рынка КОМПЬЮТЕРНЫХ КЛУБОВ

SmartShell проанализировал показатели 541 клуба из 256 городов России, чтобы вы смогли получить инсайты для роста своего бизнеса

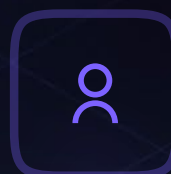
Годовые показатели



Распределение
по регионам



Анализ работы
клуба



Анализ поведения
посетителей

Отчетный период

2022 / 2023

/ Первый год, первый отчет

Мы собираем много разных данных для лучшего понимания рынка и нашего бизнеса. Но они могут быть полезны и нашим клиентам — участникам рынка. Поэтому в день рождения продукта мы хотим поделиться этими данными с вами. Мы проанализировали показатели 541 клуба из 256 городов России за период с конца марта 2022 по конец февраля 2023. Изучайте, делайте выводы и возвращайте бизнес!

Мы публикуем этот отчет в годовщину выхода продукта SmartShell на рынок (подробнее о том, как прошел этот год, [читайте здесь](#)). Это наш первый день рождения как продукта и первый отчет такого рода. Если у вас есть мысли о том, как улучшить такие отчеты — добро пожаловать в наш чат [«Приемная идей»](#).

Вся аналитика была собрана строго в соответствии с нашим лицензионным договором. Никакие данные не используются нами для идентификации пользователей и не являются персональными данными по смыслу ФЗ № 152 «О персональных данных».

Распределение клубов разного размера по регионам



ТОП-5 городов

Малые клубы
до 15 хостов

Средние клубы
16—35 хостов

Крупные клубы
36—50 хостов

Гиперклубы
более 50 хостов

Ранг	Город	Доля (%)	Ранг	Город	Доля (%)	Ранг	Город	Доля (%)	Ранг	Город	Доля (%)
1	Москва	4.8 %	1	Москва	7.6 %	1	Ижевск	16.1 %	1	Казань	50 %
2	Санкт-Петербург	4.0 %	2	Санкт-Петербург	5.2 %	2	Владивосток	9.7 %	2	Уфа	16.7 %
3	Ростов-на-Дону	2.4 %	3	Чебоксары	3.1 %	3	Москва	6.5 %	3	Саратов	16.7 %
4	Якутск	2.4 %	4	Красноярск	2.8 %	4	Уфа	6.5 %	4	Курск	16.7 %
5	Вологда	2.4 %	5	Тольятти	2.5 %	5	Астрахань	6.5 %			

Средние клубы — самые распространенные

Северо-Кавказский и Северо-Западный округа — лидеры по числу малых клубов (до 15 хостов). В Центральном и Уральском — больше всего средних игровых площадок (16—35 хостов), а в Дальневосточном и Приволжском — крупных (36—50 хостов).

Москва опережает другие города по числу малых и средних клубов, являясь «амбассадором» всего Центрального округа в этих категориях. А вот по количеству крупных клубов (36—50 хостов) столица на третьем месте, ее обходят Ижевск и Владивосток.

В среднем в клубах 22 хоста. Эти показатели свойственны средним по размеру клубам (от 16 до 35 хостов). Они наиболее распространены в России. Доля таких клубов составляет от 54.1 % до 70.3 % в зависимости от региона.

Анализ работы клуба

Среднее количество хостов на клуб



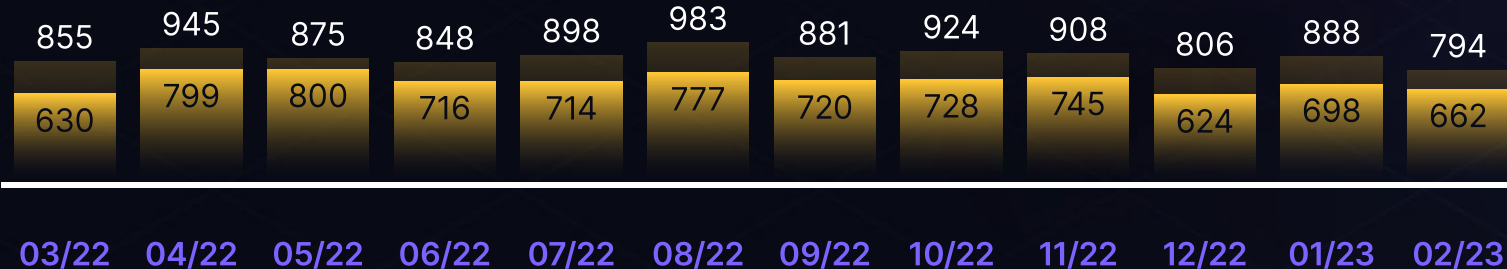
Анализ работы клуба

Количество посетителей на клуб

Всего/уникальных*

Малые клубы
до 15 хостов

Средние клубы
16—35 хостов



* Уникальные посетители клубов без учета их повторных посещений

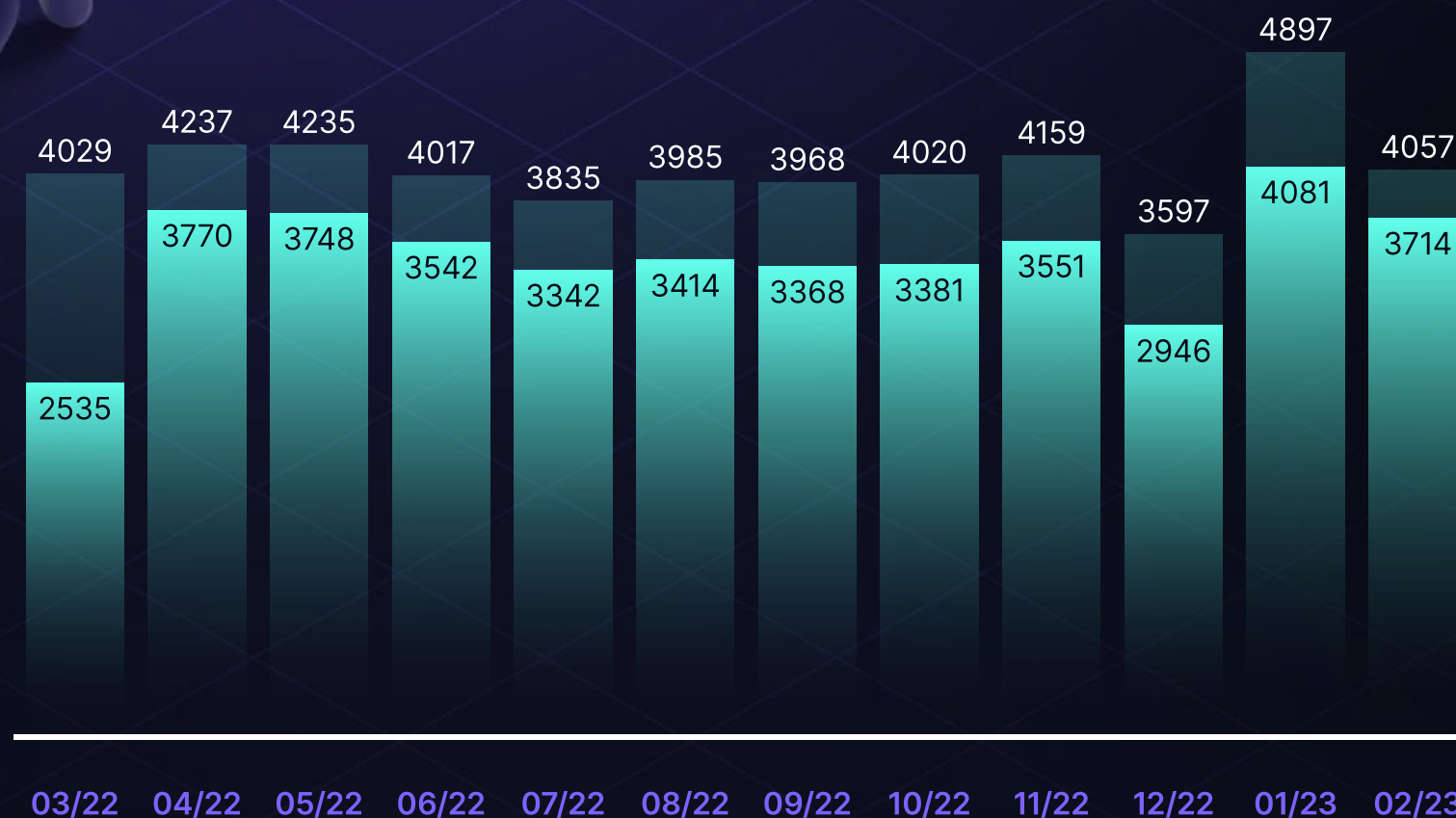
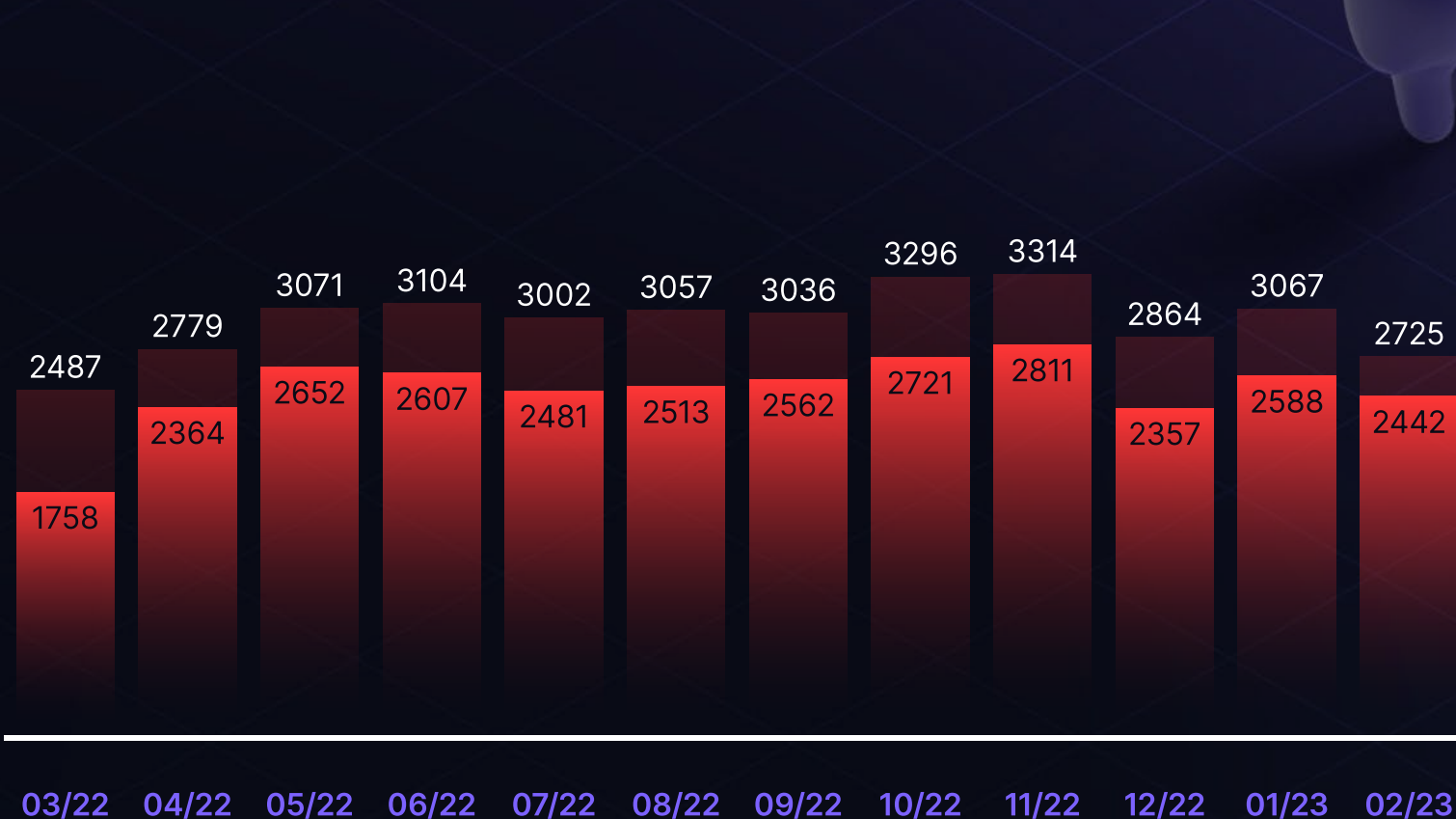
Анализ работы клуба

Количество посетителей на клуб

Всего/уникальных

Крупные клубы
36—50 хостов

Гиперклубы
более 50 хостов



Анализ работы клуба

Количество посетителей на клуб / Сводная диаграмма

Всего/уникальных

● Малые клубы / до 15 хостов
 ● Средние клубы / 16—35 хостов
 ● Крупные клубы / 36—50 хостов
 ● Гиперклубы / более 50 хостов



Влияние систем лояльности и акций

Средний процент уникальных посетителей от их общего числа почти не зависит от размера клуба. В среднем он составляет 80 % для малых клубов, 83 % — для средних и крупных клубов и 84 % — для гипер. Это значит, что средний процент повторных посещений варьируется от 16 до 20 %. Клубы, которые смогут добиться более регулярного посещения одними и теми же гостями, получают больше выручки без лишних усилий. В этом могут помочь системы лояльности и акции.

В декабре у гиперклубов было существенно меньше посетителей (2946 против 3500 в среднем). Сказывается сезонность: школьники и студенты сдают экзамены, в конце года все заняты новогодними активностями. В январе и в феврале ситуация изменилась — был резкий рост. По нашим наблюдениям, в этот период клубы пытались наверстать декабрьские падения выручки и использовали новые способы привлечения клиентов: меняли тарифы, вводили акции (например, один из клубов сделал с середины января бесплатные часы по пятницам) и устраивали турниры.

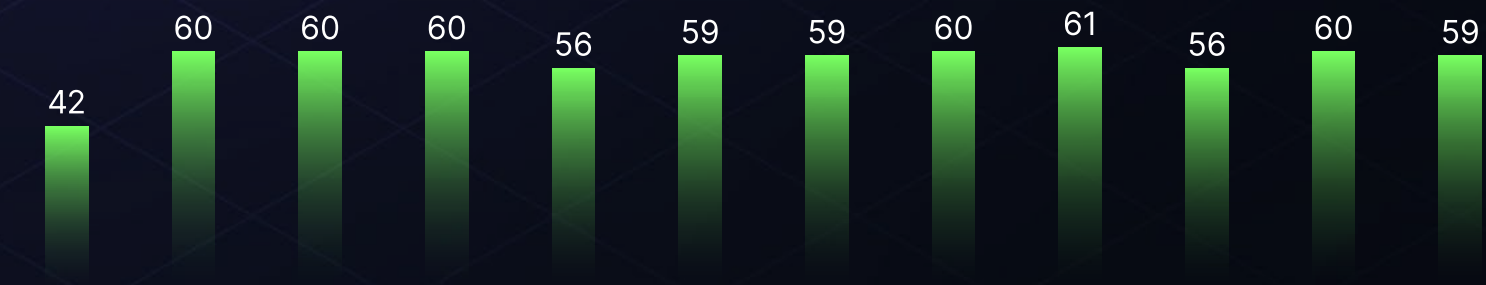
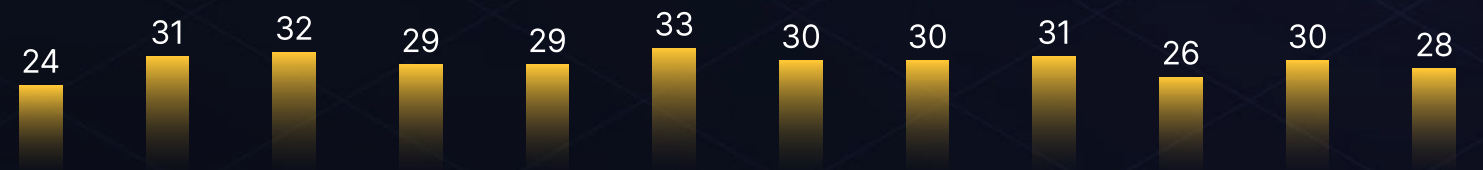
Анализ поведения посетителей

Среднее количество сессий в день



Малые клубы
до 15 хостов

Средние клубы
16—35 хостов



03/22 04/22 05/22 06/22 07/22 08/22 09/22 10/22 11/22 12/22 01/23 02/23

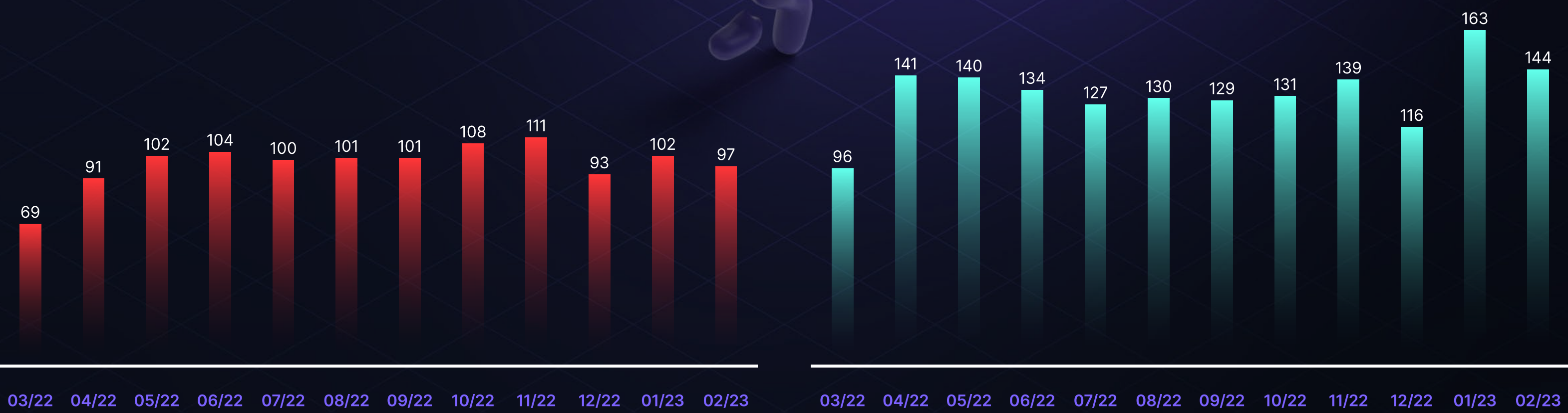
03/22 04/22 05/22 06/22 07/22 08/22 09/22 10/22 11/22 12/22 01/23 02/23

Анализ поведения посетителей

Среднее количество сессий в день

Крупные клубы
36—50 хостов

Гиперклубы
более 50 хостов



Анализ поведения посетителей

Среднее количество сессий в день / Сводная диаграмма

● Малые клубы / до 15 хостов
 ● Средние клубы / 16—35 хостов
 ● Крупные клубы / 36—50 хостов
 ● Гиперклубы / более 50 хостов

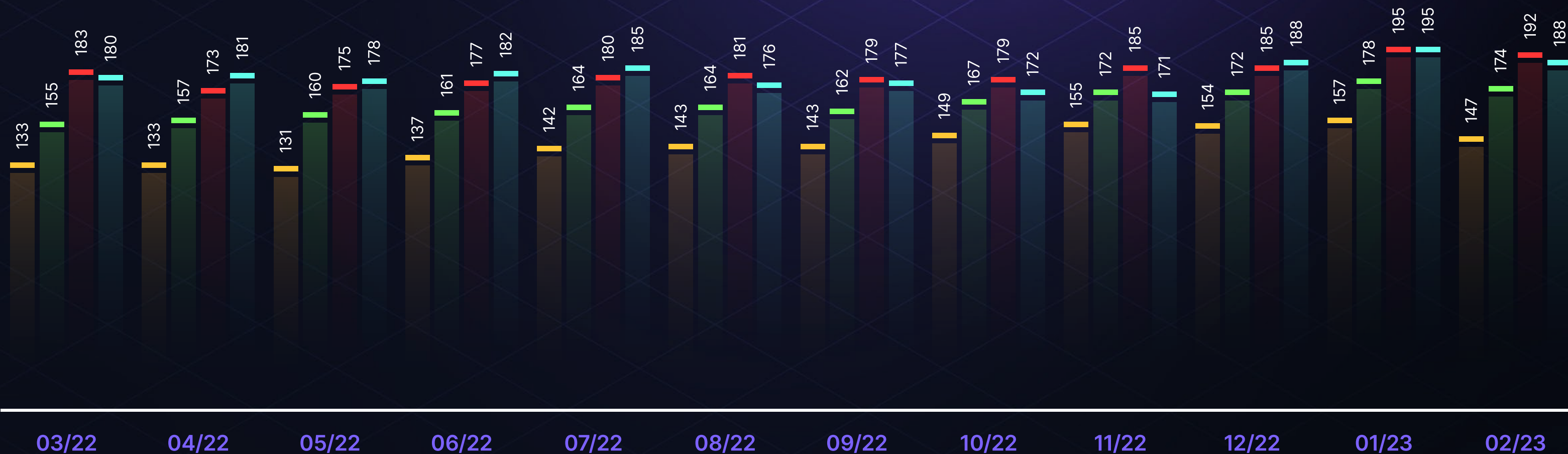


Анализ поведения посетителей

Средняя продолжительность сессии / Сводная диаграмма

В минутах

● Малые клубы / до 15 хостов
 ● Средние клубы / 16—35 хостов
 ● Крупные клубы / 36—50 хостов
 ● Гиперклубы / более 50 хостов



/ Больше, но чаще

В малых клубах в среднем проходит 30 сессий в день, в средних — 60, в крупных — 100, а в гиперклубах — 130. Количество сессий не увеличивается пропорционально размеру клуба. Принципиальной разницы в длительности средней сессии между клубами малого, среднего и крупного размера тоже нет.

В малых клубах проводят чуть меньше времени, но если посчитать их загрузку, то она будет выше, чем у гиперклуба, так как туда ходят на меньшее время, но чаще. Поэтому при определении параметров бизнеса лучше вкладываться в качественные ПК, комфортную обстановку и широкий выбор услуг и товаров.

Анализ работы клуба

Средняя общая выручка на клуб

Малые клубы
до 15 хостов

Средние клубы
16—35 хостов



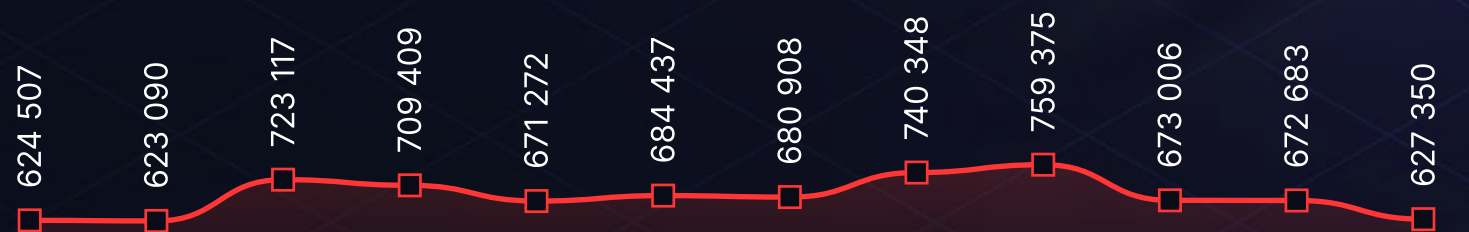
Анализ работы клуба

Средняя общая выручка на клуб

Крупные клубы
36—50 хостов



Гиперклубы
более 50 хостов



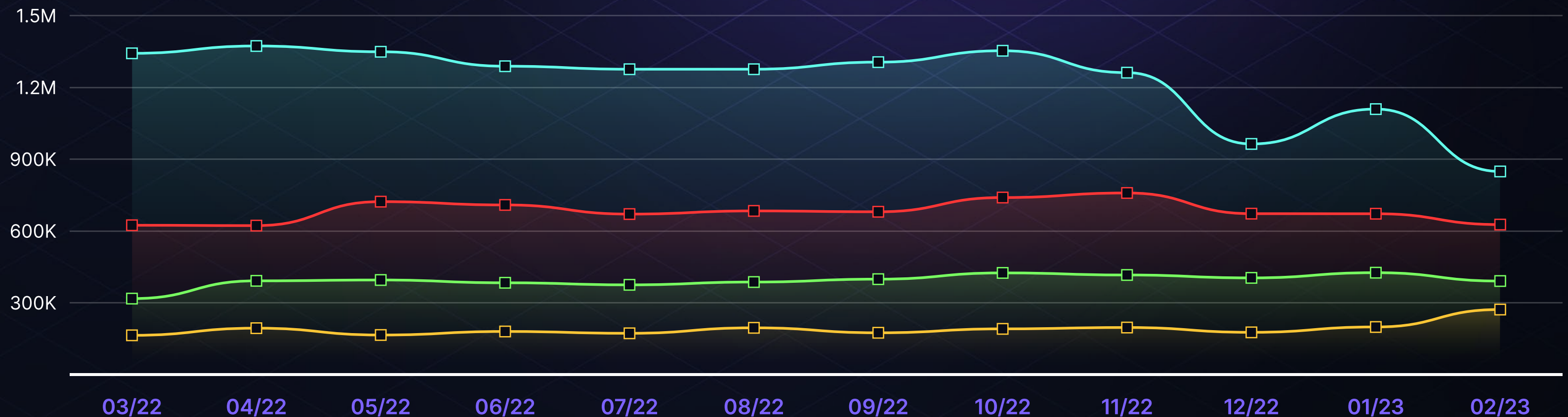
03/22 04/22 05/22 06/22 07/22 08/22 09/22 10/22 11/22 12/22 01/23 02/23

03/22 04/22 05/22 06/22 07/22 08/22 09/22 10/22 11/22 12/22 01/23 02/23

Анализ работы клуба

Средняя общая выручка на клуб / Сводная диаграмма

● Малые клубы / до 15 хостов
 ● Средние клубы / 16—35 хостов
 ● Крупные клубы / 36—50 хостов
 ● Гиперклубы / более 50 хостов



Анализ поведения посетителей

Средний чек по категориям товаров



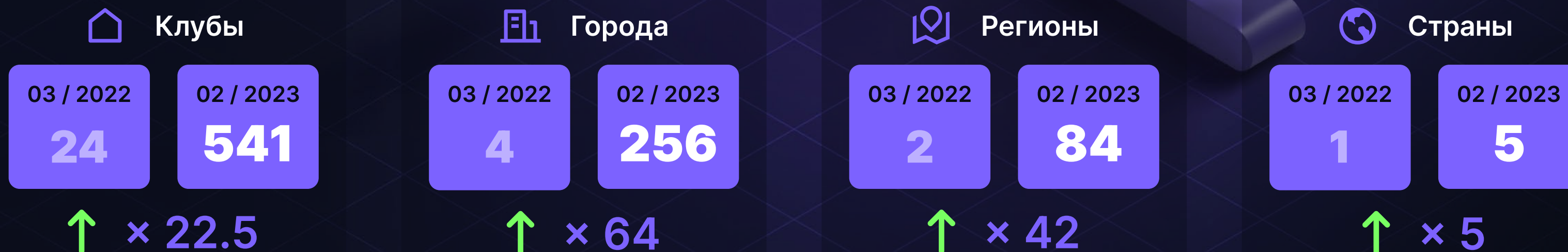
Два средних клуба выгоднее одного гиперклуба?

Средняя выручка малых клубов обычно не превышает 200 000 ₽ в месяц. Только в феврале 2023 года она составила 272 272 ₽. У средних клубов максимальная выручка была в январе — 426 358 ₽. В среднем же они зарабатывают 390 000 ₽ в месяц. Крупные клубы показали лучшие результаты в ноябре прошлого года (759 000 ₽).

Гиперклубы (более 50 игровых ПК хостов) в среднем зарабатывают в 1.5 раза больше крупных. Но на размере выручки острее сказывается не большее количество ПК, а скорее сезонность и проведение акций. В среднем у гиперклубов загрузка ниже, чем у средних. Поэтому иметь два средних клуба будет выгоднее, чем один гипер.

Дополнительные услуги — крупный источник доходов компьютерного клуба. Средний чек по этой категории даже выше, чем по тарифам. Чтобы получать больше выручки, важно тщательно продумывать ассортимент дополнительных услуг и активно предлагать их гостям.

Ключевые цифры SmartShell



90 минут
нужно для установки
SmartShell в клубе
на 30 игровых ПК

15 минут
нужно, чтобы
удалить SmartShell

SmartShell просто установить
и просто деинсталлировать

Никаких ухищрений —
смело тестируйте

[Попробовать бесплатно](#)

/ О SmartShell

SmartShell — технологичное ПО для управления бизнесом компьютерного клуба



Микросервисная архитектура в облаке

Мгновенная установка.
Устойчивость к нагрузкам.
Фоновые обновления.



Шелл — клиентская оболочка

Защищает от нежелательных действий, не нагружая «железо».



Продуманный функционал

Для автоматизации бизнес-процессов клуба.



Быстрая техподдержка

Работает 24/7. Среднее время ответа — 10 минут.



Гибкие тарифы

Подходят под потребности клиентов любого профиля.



Открытый GraphQL API

Возможность разработки кастомизированных решений.

Хотите перейти на SmartShell с другой платформы?
Мы предложим вам особые условия. Просто напишите нам.



Перейти на SmartShell

Спасибо, что прочитали!

Это наше первое исследование, но точно не последнее!
Приглашаем других участников рынка присоединиться
и консолидировать свои данные с нашими.

Так мы сможем собрать полную информацию по всем ключевым
показателям и получить больше инсайтов, полезных всем
участникам рынка.



VC
.RU



SMART
SHELL

