



01 WSPÓLNY PROJEKT



KRÓLICZA NORA ×



MYSTERY EXPRESS

Królicza Nora × Mystery Express

Centrum escape roomów + ekosystem dla całej branży ER.

Prezentacja koncepcji wspólnego projektu Króliczej Nory i Mystery Express.

Cel: połączenie flagowego centrum multiroomowego w Warszawie z platformą/serwisem dla twórców i graczy (konkurencja dla Lock.me, ale rozszerzona).

Dwufilarowy, samonapędzający się model: centrum generuje cash flow i case studies, a platforma pozwala skalować rozwiązania w całej branży ER.



Kto co ma, kto czego potrzebuje – synergia zespołów

Królicza Nora

- Doświadczenie formalno–operacyjne i projektowe: spółki, umowy, finanse, procesy.
- Umiejętność układania projektu „od Excela po marketing”, pomysły na rozwój produktu oraz mocne zaplecze sprzedażowo–marketingowe i zasięgi (Gimper, Mandzio, kampanie, community).
- **Potrzebuje:** praktycznego doświadczenia w fizycznym budowaniu pokoi i wykonawstwie mechanizmów / sterowania.

Mystery Express

- Praktyczne doświadczenie w budowie escape roomów od A do Z.
- Wysoka jakość mechaniki, elektroniki i wykonania scenografii; dwa działające pokoje jako dowód jakości.
- **Potrzebuje:** wsparcia organizacyjnego i przyspieszenia zwrotu z inwestycji.

Razem

Razem możemy zbudować flagowe centrum multiroom oraz ekosystem, który pozwala Mystery Express realnie wpływać na poziom branży i skalować ich know-how.

Diagram współpracy





03 EXECUTIVE SUMMARY

Executive summary – co chcemy razem zbudować

Chcemy stworzyć samonapędzający się ekosystem escape roomowy.

Filar 1 – Flagowe centrum ER w Warszawie

- 4 pokoje na start, docelowo 6–7 pokoi w jednej lokalizacji.
- Mocne lobby z barem, przekąskami, piłkarzykami, rzutkami i miejscem na integrację.
- Format „wieczór w centrum zagadek”, a nie tylko pojedynczy pokój.

Filar 2 – Platforma dla branży

- Serwis rankingowo–rezerwacyjny z trwałą historią gier.
- Panel do zarządzania pokojami, zespołem i wynikami.
- Moduł partnersko–franczyzowy oraz system sterowania elektroniką i mechaniką.

Flagowe centrum = stabilny cash flow i showroom jakości; **platforma** = możliwość replikowania standardu w innych miastach i lokalizacjach.





04 RYNEK

Rynek escape roomów w Polsce – wielkość i dynamika

Dzisiaj discovery i rezerwacje escape roomów w Polsce w dużej mierze przechodzą przez **Lock.me**.

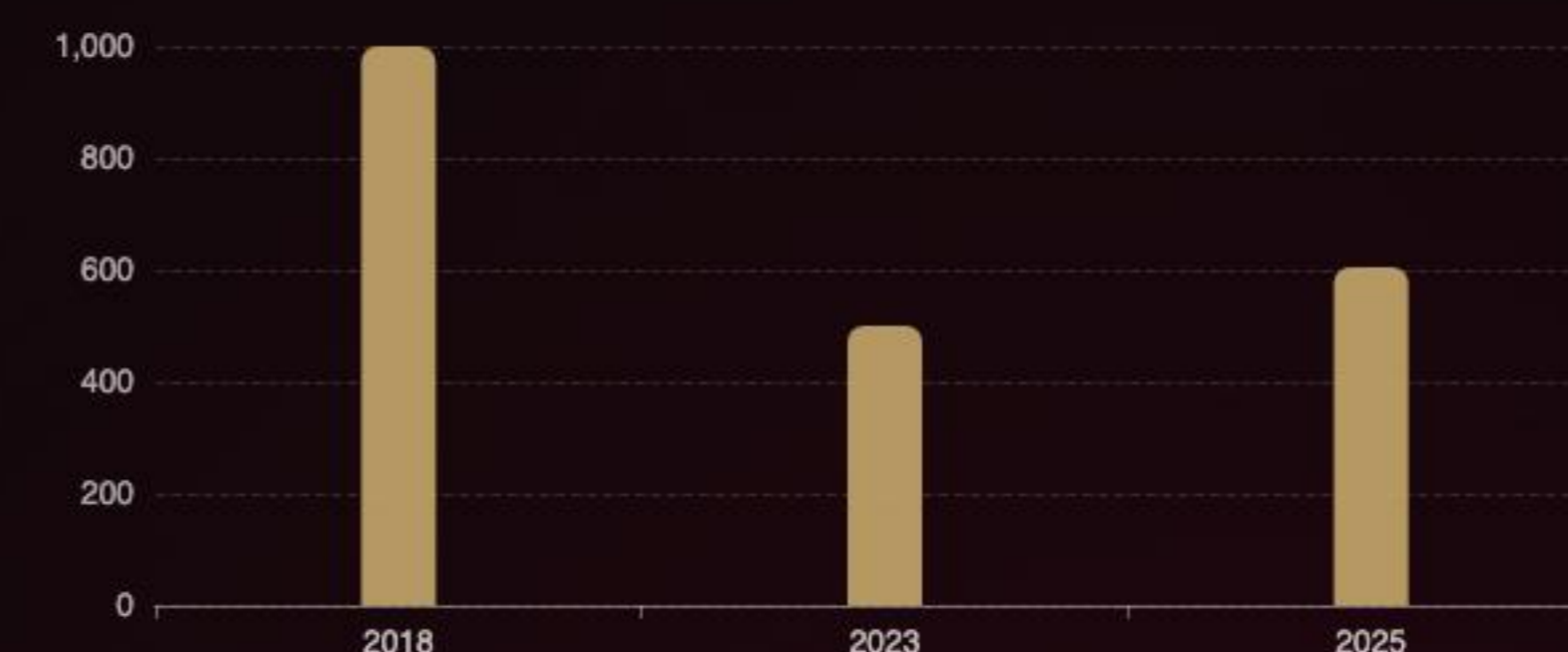
Dane z Lock.me (09.10.2025)

- ok. 605 pokoi w Polsce,
- w tym ok. 76 pokoi w Warszawie.

Dynamika ostatnich lat

- ok. 1000 pokoi przed boomem 2019,
- spadek do ok. 500 pokoi po pandemii i zaostrzeniu wymogów bezpieczeństwa (2023),
- odbudowa do 600+ pokoi w 2025.

Segment premium – pokoje dopieszczone, z aktorami i mocną fabułą – jest nadal relatywnie słabo zagospodarowany, co widać po koncentracji ruchu na kilku tytułach.



Źródło: listing Lock.me + dane branżowe.



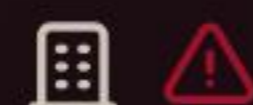
Lock.me jako monopolista – perspektywa twórców i graczy

Lock.me jest dziś dominującym katalogiem i systemem rezerwacji escape roomów w Polsce.



Twórcy ER

- Praktycznie „musisz tam być, żeby istnieć”.
- Prowizja ok. 14% jest akceptowalna, ale brakuje realnego partnerstwa.
- Ranking premiuje ścisłą czołówkę (9,5+), solidne „średkowe” pokoje giną.



Lock.me

Centralny węzeł – katalog + rezerwacje – który de facto ustawia zasady gry i monopolizuje discovery.



Gracze

- Lock.me działa jak Filmweb – lista odwiedzonych pokoi.
- Zamknięcie pokoju często usuwa go też z historii gracza.
- Wybór zwykle dotyczy „top 5 w mieście”, reszta jest słabo widoczna.

Efekt: rynek jest mocno zcentralizowany, a ranking „betonuje topkę” zamiast szeroko podnosić jakość branży.



06 BENCHMARK

Benchmark finansowy – Black Cat Escape Room (Warszawa)

Przykład działającego centrum multiroomowego w Polsce: BLACK CAT ESCAPE ROOM sp. z o.o.

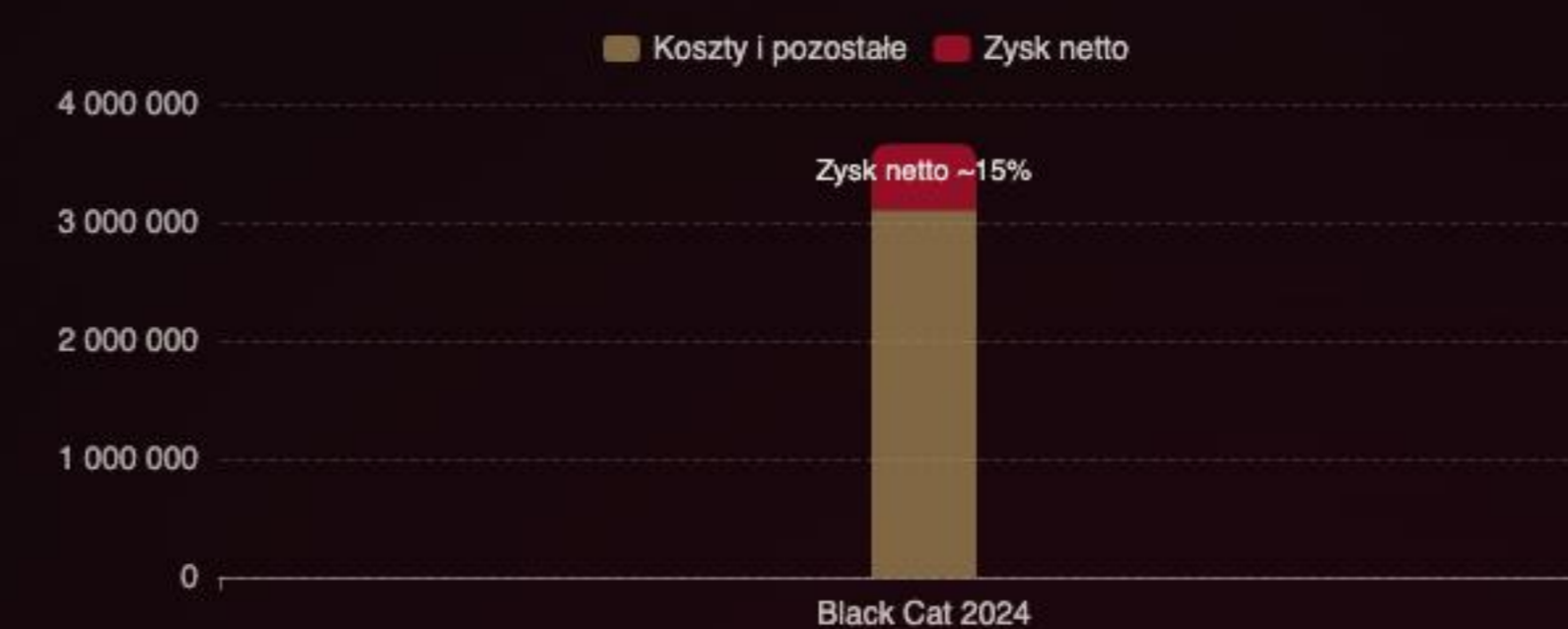
Dane finansowe za rok 2024 (eKRS/RDF)

- **Przychody netto:** 3 662 401 zł.
- **Zysk netto:** 556 035 zł (marża netto ok. 15%).
- **Suma bilansowa:** 3 826 972 zł (aktywa/pasywa łącznie).

Wnioski

- Jedno centrum z kilkoma pokojami może generować kilka milionów przychodu rocznie.
- Marża netto na poziomie kilkunastu procent daje stabilny cash flow.
- Biznes pozwala na reinwestowanie w nowe pokoje i modernizacje.

Przychody vs zysk – struktura



Suma bilansowa: 3 826 972 zł (31.12.2024)



07 FILAR 1

Filar 1 – Flagowe centrum ER w Warszawie

Wspólny projekt Królicza Nora x Mystery Express: flagowe centrum escape roomów w jednej lokalizacji w Warszawie.

Pokoje i format

- 4 pokoje na start, docelowo 6–7 pokoi, wszystkie w jednej lokalizacji.
- Format „wieczór w centrum zagadek” – grupa może zagrać 2–3 pokoje pod rząd.
- Oferta również pod eventy firmowe i prywatne.

Mocne lobby

- Bar i drobne przekąski.
- Piłkarzyki, rzutki, gry i miejsce do czekania między grami.
- Strefa do omawiania wrażeń i integracji po rozgrywce.

Rola centrum: stabilny cash flow + showroom jakości + laboratorium R&D dla całego ekosystemu.

Plan centrum – wizualizacja



Schematyczny plan przestrzeni ~25x40 m: pokoje po bokach, przy wejściu recepcja z WC, w środku stoliki z grami i bar, a na dole zaplecze baru oraz serwis pokoi.



08 FILAR 1

Filar 1 – Koszty, zagadki i projekcja finansowa

Budżet inwestycyjny centrum (KN)

Łączny CAPEX flagowego centrum szacujemy na ok. **818 400 zł** – obejmuje koszty formalno-prawne, adaptację lokalu, bezpieczeństwo, mechanizmy, IT oraz startowy marketing.

Koszty zagadek i infrastruktury (BOM)

Pozycja	Premium [PLN]	Economy [PLN]
Zagadki	25 950	9 615
Gry główne	6 120	2 750
Infrastruktura	13 650	6 170
Razem	45 720	18 535

Model kosztów operacyjnych

- Koszty stałe operacyjne (bez lokalu) ok. **6 000 zł/mies.**
- Lokal liczony jako **10% przychodu** – traktowany jako koszt zmienny powiązany z obrotami.
- Przy takim założeniu udział kosztów osobowych (4 pełne etaty aktorów/obsługi po ok. 50 zł/h) schodzi do ok. **25% obrotu miesięcznego.**

Założenia operacyjne (1 pokój)

- **Q0:** inwestycja w budowę pokoi i scenografię – ok. -250 000 zł.
- **Q1:** weekendy (Faza 1) – obłożenie 95% → 80% → 70% w kolejnych miesiącach.
- **Q2:** pełny tydzień (Faza 2) – obłożenie 95% → 80% → 70% po rozszerzeniu kalendarza.
- **Q3–Q4:** pełny tydzień przy średnim obłożeniu 60% i stałych kosztach operacyjnych 6 000 zł/mies.

Przepływy gotówki wg kwartałów (1 pokój)



Placeholder: Q0 – CAPEX ok. -250k; Q1–Q4 – narastająca gotówka do ok. 680k brutto po 12 miesiącach.

Projekcja 12-miesięczna (1 pokój)

- CAPEX ~**250 000 zł** na pokój spłaca się w okolicach połowy **Q2**.
- Po roku skumulowana gotówka z jednego pokoju – ok. **680 000 zł brutto** (wg dotychczasowej projekcji).

Podsumowanie kwartałne

- **Q1:** ok. 159 000 zł marży po kosztach stałych.
- **Q2:** ok. 316 000 zł marży po kosztach stałych – moment przełamania inwestycji.
- **Q3/Q4:** po ok. 227 000 zł na kwartał przy stabilizacji obłożenia; skumulowana gotówka po Q4 ≈ 680 000 zł.



Filar 2 – Platforma dla branży ER

Platforma ma rozwiązywać realne problemy rynku, a nie tylko kopiować Lock.me.

Franczyza + sterowanie

- Standardy scenariuszy i mechanizmów.
- Sterowanie elektroniką i flow rozgrywki.
- Wsparcie przy budowie pokoi w sieci partnerów.

Panel operacyjny

- Zarządzanie pokojami, kalendarzem i slotami.
- Obsługa zespołu (aktorzy, obsługa) i grafiku.
- Statystyki, raporty i wgląd w wyniki biznesu.

Serwis dla graczy

- Listing i ranking pokoi.
- Rezerwacje online.
- Trwała historia odwiedzonych gier.

Piramida platformy: fundamentem jest serwis dla graczy, na nim stoi panel operacyjny, a szczytem jest warstwa franczyzy i sterowania.



10 PLATFORMA

Platforma jako biznes – benchmark Lock.me

Dane finansowe LOCKME sp. z o.o. (2024, eKRS/RDF)

- Przychody netto: 2 934 158 zł,
- Zysk netto: 218 286 zł (marża netto ok. 7,4%),
- Suma bilansowa (aktywa): 834 330 zł (31.12.2024).

To pokazuje, że już sam model katalog + rezerwacje + prowizja jest rentownym biznesem.

Bilans

Suma bilansowa: 834 330 zł (31.12.2024)

Nasza różnica

- Dodajemy pełen panel operacyjny i warstwę franczyzowo-warsztatową.
- Opieramy rozwój platformy na żywym flagowym centrum multiroom.
- Budujemy produkt, który realnie pomaga operatorom, a nie tylko pośredniczy w rezerwacjach.

Wyniki Lock.me – platforma jako produkt





11 GTM

Go-to-market – seeding podaży i popytu

Startujemy z założenia nieorganicznie – od razu z sensowną liczbą pokoi i ruchem graczy.

Seeding podaży (pokoje)

- Dysponujemy listą wszystkich escape roomów w Polsce wraz z kontaktami.
- Wychodzimy z propozycją jak agencja nieruchomości: darmowy listing i konto w serwisie, bez konieczności rezygnacji z Lock.me.
- Przez pierwsze ~6 miesięcy udostępniamy część funkcji panelu operacyjnego za darmo.
- Następnie przechodzimy na model abonamentowy / prowizyjny.

Seeding popytu (gracze)

- Wykorzystujemy zasięgi Gimpera, Mandzia i doświadczenie w kampaniach.
- Cel: wysokie obłożenie centrum i platformy już od startu.
- Cykliczne eventy, akcje specjalne i kontent budują kolejne „piki” zainteresowania.

Ruch / obłożenie w czasie



Porównanie: typowy organiczny wzrost vs. nasz model z mocnym startowym „pikiem” i kolejnymi falami zainteresowania.



Ryzyka – i nasze podejście

🎯 Konkurencja

- Mogą szybko dodać część funkcji, gdy zobaczą nasz wzrost.
- Mają zbudowaną markę i bazę użytkowników.
- **Nasze podejście:** iść głębiej produktowo (panel, sterowanie, franczyza) i oprzeć platformę na flagowym centrum, którego Lock.me nie ma.

🔧 Operacyjne

- Przy rozroście sieci rośnie ryzyko utraty jakości, rotacji ludzi, awarii.
- **Nasze podejście:** manuały, checklisty, jasny podział ról i monitoring infrastruktury.
- Dodatkowo trzymamy bufor finansowy na nieprzewidziane zdarzenia.

⚖️ Regulacje

- BHP, ppoż, RODO, prawa autorskie – ryzyko blokad i kar przy skali.
- Korzystamy z praktycznych doświadczeń Mystery Express przy odbiorach i prowadzeniu ER.
- **Nasze podejście:** przy większej skali dokładamy stałe wsparcie prawne (RODO, IP, najem, licencje).

📦 Produktowe

- Ryzyka MVP/UX – zbyt szeroki zakres lub pudło z potrzebami operatorów.
- Mamy gdzie testować (flagowe centrum) i z kim konsultować (operatorzy ER).
- **Nasze podejście:** trzymamy zakres MVP w ryzach i rozwijamy funkcje iteracyjnie na żywym obiekcie.



Nakłady na platformę i harmonogram

Nakłady na MVP platformy

- Odtworzenie funkcjonalności Lock.me: listing, rezerwacje, podstawowy panel + aplikacja mobilna.
- Budżet rzędu **300–500 tys. zł** w rynkowych stawkach.
- Część prac realizujemy in-house, co pozwala zbliżyć się do dolnej granicy zakresu.

Budżet MVP: 300–500 tys. zł, część prac in-house.

Harmonogram (równoległe z budową centrum)

Analiza i UX (0–2 mies.)

Doprecyzowanie zakresu MVP, architektury i UX z udziałem Mystery Express.

Development + integracja (2–8/10 mies.)

Development platformy, integracja z flagowym centrum i testy na żywym obiekcie.

W tym czasie dokładamy funkcje ponad Lock.me: panel operacyjny i elementy sterowania.

Start u partnerów (po 8–10 mies.)

Produkcja: platforma działa w centrum i u pierwszych partnerów w sieci.



Propozycja współpracy dla Mystery Express

Nie chcemy traktować Mystery Express jako wykonawcy „na zlecenie”, tylko jako współtwórców całego ekosystemu.

Królicza Nora wnosi

- Doświadczenie formalno–operacyjne i projektowe.
- Zespół sprzedażowo–marketingowy i zasięgi.
- Koncepcję ekosystemu (centrum + platforma) i prowadzenie developmentu softu.

Mystery Express wnosi

- Praktyczne doświadczenie w budowie escape roomów od A do Z.
- Wysoką jakość mechaniki, elektroniki i scenografii.
- Wsparcie warsztatowe przy projektowaniu i realizacji pokoi (flagowiec + partnerzy).

Razem robimy

- Projektujemy i uruchamiamy flagowe centrum ER w Warszawie.
- Budujemy i rozwijamy platformę dla branży w oparciu o realne dane z centrum.
- Tworzymy standardy i formaty, które można skalować u partnerów w modelu sieciowym / franczyzowym.

Model współpracy: JV / udziałowy lub inny – do ustalenia wspólnie z Mystery Express (pełny projekt lub wybrane etapy).



Co dalej – proponowane następne kroki

Jeśli ta wizja jest dla Was interesująca, proponujemy trzy kolejne kroki.

1. Przetrawienie materiałów

- Po spotkaniu wysyłamy prezentację i prospekt.
- Po Waszej stronie czas na spokojne przejrzanie i zebranie pytań.

2. Warsztat roboczy (1 dzień)

- Doprecyzowanie kształtu flagowego centrum (lokal, liczba i tematy pokoi, zakres prac warsztatowych).
- Określenie zakresu MVP platformy z perspektywy operatora.
- Zebranie listy „must have / nice to have” od Mystery Express.

3. Model współpracy i finansowania

- Przygotowanie konkretnego modelu ról, odpowiedzialności i udziałów.
- Projekcja potrzebnego zaangażowania finansowego (centrum + platforma).
- Plan pozyskania dodatkowego kapitału od inwestorów (jeśli będzie potrzebny).

Pytania / luźna rozmowa

Chętnie odpowiemy na pytania i przegadamy różne warianty współpracy – od pełnego projektu po współpracę na wybranym etapie.