

Самый первый крытый коммерческий картодром открылся в столице в середине 1990 годов на ВДНХ. Это был веселый аттракцион для обычной публики. На асфальтовой площадке была отгорожена круговая трасса, на которой гоняли два автомобиля. Но, несмотря на маленькую масштабность этого проекта, картодром приносил ежемесячно стабильный доход в 12-15 тыс. долларов. А первый крытый, и уже серьезный картодром, заработал примерно тогда же, в районе метро «Автозаводская».

Чтобы открыть свой картодром требуются немаленькие средства. Если желание огромное, а финансов нет, можно взять кредит или найти спонсора. При составлении договора обратите внимание на сроки, может ли меняться процентная ставка и на пункт [взыскание задолженности](#), чтобы после не было вопросов и проблем, ведь это не маленькая сумма, варьирующаяся от 100 до 350 тыс. долларов.

Бизнес может быстро пойти в гору при правильном его ведении. Можно проводить корпоративные вечеринки, в выходные устраивать соревнования или шоу. Придумать массу мероприятий для того, чтобы клиент был заинтересован, не составит труда. Но потребуются немало усилий для удержания этого интереса.