



## Faites un bond en avant en adoptant l'Active Game, Utilisez la technologie et l'interactivité pour augmenter vos revenus.

Chaque année, les gérants des centres indoor se posent la question : comment attirer mon public, quel nouveau service ou nouveauté ajouter pour se démarquer de la concurrence ? Nous allons illustrer notre propos en prenant l'exemple d'une aire de jeu pour enfants, d'un parc à trampolines ou d'un laser game.

Pour apporter de la nouveauté, il existe une multitude de choix et de modèles économiques :

- Ajouter un nouvel espace « cœur de métier », par exemple de nouveaux gonflables, une nouvelle zone de trampoline ou une nouvelle salle de laser...
- ou proposer une autre activité avec supplément pour y accéder (voitures électriques, salle d'arcade, quizz box, Karaoké.....)

### **Nous allons vous parler d'une autre alternative,**

Plutôt que d'ajouter une activité complémentaire, envisagez d'intégrer **une activité supplémentaire** à votre offre principale sans changer votre système d'accès et de tarification.

### **Explications**

Votre nouvel espace « cœur de métier » va satisfaire le même public que votre activité principale, en ciblant la même tranche d'âge : vous vendrez plus d'entrées mais vous proposerez la même activité aux mêmes types d'utilisateurs. Cependant, votre zone de clientèle potentielle n'est pas infinie.

Pendant ce temps, les accompagnants qui ne sont pas intéressés par votre activité, attendent en prenant leur mal en patience et en consommant éventuellement un café et jouant sur leur téléphone.

Vous manquez également d'attirer un public différent qui ne se sent pas concerné par votre offre (ados pour aire de jeux enfants, non sportifs pour trampoline ou personnes en situation de handicap).

**Pourquoi ne pas transformer ce public en consommateur**, en leur proposant une activité innovante et interactive, **l'Active Game**. Cela pourrait multiplier votre base de clientèle potentielle instantanément par trois ou quatre.

## Qu'est-ce que l'Active Game »

L'activité « **Active Game** » utilise les nouvelles technologies interactives pour faire bouger et divertir tous les publics, tous les âges et toutes les conditions physiques. Cette activité permet d'occuper de **8 à 16 joueurs** simultanément pour une surface de **40m<sup>2</sup> à 60m<sup>2</sup>**.

**L'Active Game** propose des activités différentes, chaque équipement permettant de jouer à une multitude de jeux très variés. L'effet *Waouh* est garanti et la grande variété de jeux proposée incite l'utilisateur à vouloir tout essayer, rejouer avec ses parents ou son grand frère, et ne voit pas le temps passer....



## Ce que l'Active Game va vous apporter

- l'ajout d'une **nouveauté** attrayante et diversifiée, chaque équipement propose entre 8 et 40 jeux différents.
- **l'élargissement de votre public** : les enfants jouent, mais aussi leurs parent/grand frères/grand-parents, personnes à mobilité réduite.
- **rentabilité** élevée, en effet, en moyenne, il ne faut que 5m<sup>2</sup> par joueur.
- offre la possibilité d'**augmenter vos tarifs**, les nouveautés proposées justifient une plus-value (pack anniversaire, pack CE, pack entreprises...).
- l'attrance d'un **nouveau public**, EVJF, team building,....
- la création d'animations et de défis.
- créer le **buzz**, les utilisateurs vont poster leurs vidéo sur les réseaux sociaux et faire votre promotion.
- une expérience **autonome** pour les utilisateurs, aucune supervision n'est nécessaire.
- **Fiabilité des équipements** : nous proposons des équipements et fournisseurs rigoureusement sélectionnés pour la robustesse de leurs équipements et la qualité et réactivité de leur support technique.
- Un seul interlocuteur pour tous vos équipements, **support technique centralisé**, rapidité de la prise en charge.

## Oui mais les pépettes, combien ça rapporte ?

Parlons chiffres : prenons deux exemples, (vous pourrez faire les calculs avec vos propres données).

### Exemple 1 : un centre indoor pour les moins de 12 ans

Centre de 1 400 m<sup>2</sup> dont 500 m<sup>2</sup> de jeux, piscine a boule, toboggan, gonflables... proposant des anniversaires, et disposant d'une grande aire d'accueil pour les accompagnants.

Tarif entrée :

- 9.5€ pour les 4 à 12 ans, sans limite de temps
- 6.9€ pour les 1 à 3 ans

Gratuit pour les adultes (qui attendent et ne jouent pas sur les tobogans ...)

25 000 entrées payantes par an

L'Active Game est accessible à partir de 4 ans et jusqu'à 77 ans (pour paraphraser un célèbre journal).

Imaginons que vous augmentiez le ticket d'entrée de 1€ pour accéder à cette nouvelle zone, Soit **25k€ de CA annuel supplémentaire**, soit 21k€ HT.

Imaginons aussi, comme ils n'ont pas le permis, que les 25.000 enfants fassent aussi venir 12.000 accompagnants et que sur ces 12.000 accompagnants, si vous leurs offrez la possibilité d'accéder à la zone Active Game pour 6€, la moitié sauteront le pas pour aller jouer avec leurs enfants.

Soit 6 000 entrées supplémentaires à 6€ : **36.000€ soit 30.000€ HT.**

Sans même l'apport d'un nouveau public et en ne comptant que sur votre public actuel, cette activité peut générer **50k€ HT annuel**, et être **rentabilisée entre 12 et 18 mois**, suivant les équipements sélectionnés.

## Exemple 2 : un Trampoline Park

Centre de 1 800 m<sup>2</sup> dont 1000 m<sup>2</sup> d'espace trampoline avec capacité d'accueil de 90 personnes max (1 personne pour 10 m<sup>2</sup>)

- Tarif entrée : 12€ de l'heure

Gratuit pour les adultes (qui attendent et ne jouent pas sur les trampolines...)

40 000 entrées payantes par an (inclus 500 anniversaires)

Imaginons que 100 m<sup>2</sup> de trampoline (10 personnes par heure) soient remplacés par 100 m<sup>2</sup> d'Active Game (20 personnes par heure), cela va générer mécaniquement un revenu supplémentaire.

Idem que dans le cas précédent, sur 20.000 accompagnants estimés, si vous leur offrez la possibilité d'accéder à la zone Active Game pour 6€, la moitié sautera le pas pour aller jouer avec leurs enfants. Soit 10 000 entrées supplémentaires à 6€ de l'heure : **60.000€ TTC, soit 50.000€ HT.**

Sans même l'apport d'un nouveau public et en ne comptant que sur votre public actuel, cette activité peut générer **50 k€ annuel** rien qu'en transformant les accompagnants en clients, et être **rentabilisée entre 12 et 18 mois**, suivant les équipements sélectionnés.

**DECOUVREZ TOUS NOS PRODUITS ACTIVE GAME ICI**

### En savoir plus

**Pour en savoir plus sur la mise en place de cette activité dans votre centre, n'hésitez pas à nous contacter. Forts de notre expérience de plus de 10 ans dans le domaine des activités **Active Game**, nous sommes là pour vous aider.**

Votre Contact :

Jean-Marc Charpentier

Mob : 06 07 51 60 34

[jmcharpentier@hitech-groupe.com](mailto:jmcharpentier@hitech-groupe.com)

[www.hitech-4kids.com](http://www.hitech-4kids.com)



**hitech**  
**4 ALL**