



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

La pandémie et la crise énergétique qui ont fortement affecté notre industrie semblent être derrière nous. Malgré les incertitudes quant à l'avenir, les centres de loisirs indoor sont en plein essor. Les ménages surveillent leurs budgets, économisent sur les vacances et l'alimentation, mais souhaitent toujours offrir du plaisir à leurs enfants et les divertir.

Chaque année, les gérants 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.

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 **40m² à 60m²**.

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 parents/grand frères/grand-parents, personnes à mobilité réduite.
- l'attrance d'un nouveau public, EVJF, team building,....
- la création d'animations et de défis.
- créer le buzz, les utilisateurs vont poster leurs vidéos sur les réseaux sociaux et faire votre promotion.
- une expérience autonome pour les utilisateurs, aucune supervision n'est nécessaire.
- Un seul interlocuteur pour tous vos équipements, un support technique centralisé.

Oui mais les pépètes, combien ça rapporte ?

Parlons chiffre : prenons l'exemple d'un centre indoor pour les moins de 12 ans - (Vous pourrez faire les calculs avec vos propres données).

Centre de 1 400 m² dont 500 m² de jeux, piscine à boules, 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.

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

www.hitech-4kids.com