



Euro Attractions Show

Mardi, 30 janvier 2007
10h30 - 11h30

"Ajoutez simplement de l'eau":

Les attractions à l'eau, proposent-elles une solution facile ou posent-elles des problèmes pour les employés du parc.

Ulla Harrison
Ole Bested Hensing
Craig White

Euro Attractions Show
Mardi, 30 janvier – Jeudi, 1 février 2007
Fibes
Seville Spain

Ulla Harrison

Diapositive 1

WRA – 2 parcs en 1

Parc d'attractions – 21 attractions

Parc aquatique – 7 attractions et 3 piscines

Diapositive 2

WRA – facteurs principaux

- Parc vieux de 27 ans
- Parc aquatique inauguré en 1986
- 400 – 450 visiteurs par an
- Parc régional

Diapositive 3

WRA – Situation géographique

Équidistant de Lyon, Genève et Grenoble

Au pied des Alpes, avec un microclimat très chaud en été sans plage ni parcs aquatiques dans la zone.

Diapositive 4

Août – trop chaud pour visiter un parc ne contenant que des attractions.

Solution : créer un parc aquatique. Il a été inauguré en 1986.

L'un des premiers de France

Diapositive 5

- Août et la chaleur, la meilleure assistance – parc aquatique rafraîchissant

- Danger! Il ne faut pas se fier des modèles climatiques

- Été avec peu de chaleur = peu d'assistance

- Conclusion! Un parc aquatique peut présenter de magnifiques augmentations mais est plus sensible au mauvais temps qu'un parc d'attractions.

Diapositive 6

WRA

Parcs aquatiques en 2005:

- Vieux de 19 ans
- Usé, vieilli et d'une capacité au-dessous de ses possibilités

Diapositive 7

État 2005

Après 19 ans de parc aquatique, image forte et indispensable de divertissement aquatique.

Seule solution: reconstruire et investir

Diapositive 8

QUOI, COMMENT ET POURQUOI?

Besoins:

- Moderniser
- Augmenter la capacité

Mais aussi:

- Augmenter la valeur de marketing

Diapositive 9

QUI?

4 fournisseurs passés sous contrat

RÉSUMÉ

- Augmenter la capacité
- Augmenter la qualité
- Pour toute la famille
- Couleur, thématique, divertissement

4 solutions très différentes

Diapositive 10

L'ÎLE DES PIRATES

ACTION PARK, parc aquatique espagnol

Fournisseur depuis 1986

- Solution radicale – tout retirer
- Thème très fort et attrayant
- Doublé la capacité
- Projet clé en main

Diapositive 11

TORNADE

Toboggan rapide

Diapositive 12

Piscine pour la famille avec 4 + 3 toboggans et cuve versant de l'eau

Diapositive 13

Piscine pour adultes avec jacuzzi et bar

Diapositive 14

Piscine pour enfants avec toboggans et animaux en jouet

Grande plage avec des chaises-longues

Nouvelles douches et nouveaux vestiaires

Diapositive 15

FIN HEUREUSE?

Pas très

- Le contrat a été signé en janvier, les travaux ont commencé en février pour ouvrir à la mi-juin
- Résultat – Il manquait des détails de finition.

AVERTISSEMENT: Vouloir quelque chose désespérément ne signifie pas réussir.
ET – Une fois que le parc est inauguré les derniers détails prennent beaucoup de temps.

Diapositive 16

FIN HEUREUSE?

Pas très

- La capacité annoncée des attractions dépassait de beaucoup la capacité réelle = longues queues

MAIS: La cuve versant de l'eau plut beaucoup aux clients

AVERTISSEMENT: Vérifier la capacité des attractions en profitant de l'expérience d'autres parcs aquatiques.

Diapositive 17

CE QU'IL Y A DE MIEUX

Thème magnifique!

- Couleurs
- Finitions
- Détails

Un facteur merveilleux et clair!

Diapositive 18

EN GÉNÉRAL

- WRA a besoin d'un parc aquatique pour compléter son offre durant les chauds mois de l'été.

- WRA a actuellement un parc aquatique de grande qualité et au thème fantastique.

- L'IMAGE DE QUALITÉ de tout le parc a augmenté

MAIS – en améliorant les attractions la demande a augmenté et de nouveau la capacité a été calculée trop juste.

Ole Bested Hensing

Diapositive 1

Ajouter simplement de l'eau

Est-ce que les parcs aquatiques sont une solution à moindre coût ou une migraine à coût élevé pour les opérateurs de parcs thématiques?

Diapositive 2

Ole Bested Hensing

Responsable en chef

Tropical Island Management GmbH

Allemagne

Diapositive 3

Tropical Islands

- Installation fonctionnant toute l'année
- 1,0 – 2,0 Millions de personnes par an
- 30 € de dépenses par personne
- 500 employés à temps complet
- 100 artistes

Diapositive 4

Tropical Islands

Est-ce que les parcs aquatiques sont une solution à moindre coût ou une migraine à coût élevé pour les opérateurs de parcs thématiques?

Une demande pour le positionnement du produit

Diapositive 5

Positionnement de Tropical Islands

Attraction - Destination

Action - Divertissement

Diapositive 6

Tropical Islands – Volume de Marché (Allemagne)

	Volume	Croissance / Thème
Parcs	0,44 mil millions d'€	+1,8 %
Wellness	72,9 mil millions d'€	+6,0 %

Diapositive 7

Tropical Islands – Stratégie Corporative de Positionnement

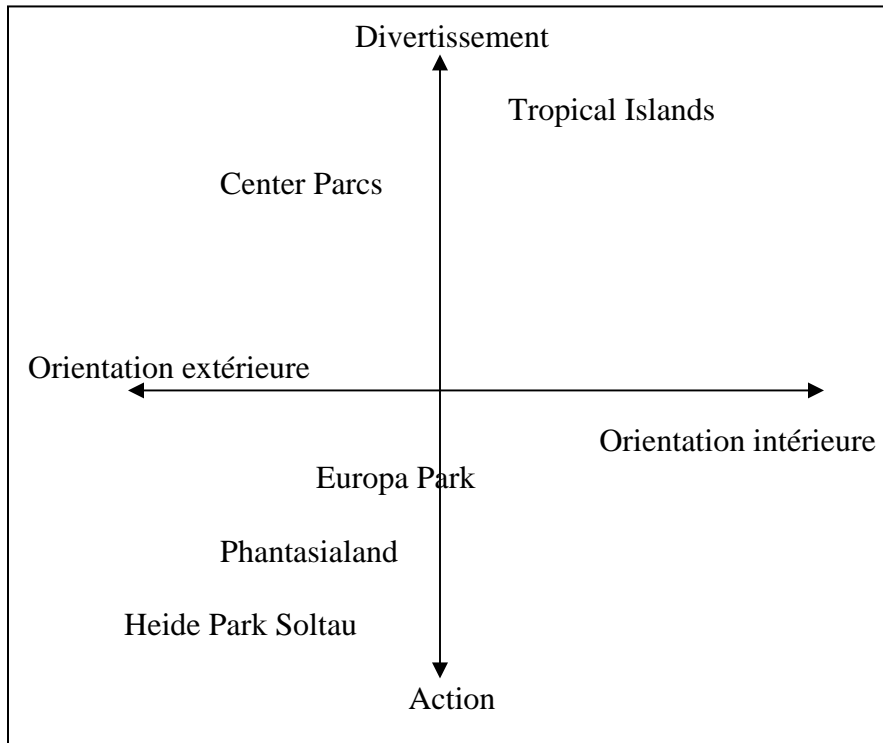
- Les parcs traditionnels thématiques et de loisirs avec leurs attractions offrent une expérience orientée vers l'action.

- La stratégie de marque de Tropical Islands est positionnée de façon diamétralement opposée à ladite action de parc thématique.

Diapositive 8

Stratégie d'Entreprise

Tropical Islands – Stratégie d'Entreprise de Positionnement



Diapositive 9

Positionnement du produit

Tropical Islands est une entreprise actuellement développée pour occuper une position unique qui s'éloigne des parcs thématiques et de loisirs conventionnels et devient un parc thématique destiné aux vacances qui offre au visiteur différentes expériences, se convertissant en "monde tropical de loisirs le plus grand d'Europe".

Diapositive 10 - 17

Tropical Islands - La Coupole

Tropical Islands - Intérieur

Tropical Islands - Intérieur

Tropical Islands - Intérieur

Tropical Islands - Eau

Tropical Islands - Eau

Tropical Islands - Eau

Tropical Islands - Eau

Diapositive 18
Tropical Islands
Merci de votre attention.

Craig White

Diapositive 1

Ajouter simplement de l'eau.

Les attractions aquatiques sont-elles une solution à moindre coût ou une migraine à coût élevé pour les opérateurs des parcs d'attractions?

Diapositive 2

Les bénéfiques si l'on ajoute des attractions aquatiques.

- Créer une ambiance de loisirs toute l'année.
- La capacité de distraire et de retenir les visiteurs durant les changements de climat quotidiens.
- Créer un nouvel attrait de marketing.

Diapositive 3

Créer des zones de divertissement par tranches d'âge.

- Séparer les tranches d'âge pour raison de Sécurité.
- Proposer des types de jeux propres à chaque âge dans le but de maximaliser la valeur du jeu.
- Créer des zones pour que les parents puissent surveiller au mieux tous les enfants.

Diapositive 4

Considérations quant à la Sécurité.

- Les clôtures contrôleront les points d'entrée et de sortie.
- La profondeur de l'eau détermine les coûts de responsabilité et de supervision.
- Les signaux de sécurité éduqueront les visiteurs.
- Les zones irriguées aideront à récupérer l'eau et à éliminer les accidents.

Diapositive 5

Ouverture et fermeture?

- Un parc aquatique avec un programme initial et de fermeture facile a une plus grande flexibilité en cas de conditions climatiques changeantes.
- La capacité de faire alterner immédiatement attractions d'eau et d'attractions sèches retiendra un plus grand nombre de visiteurs.

Diapositive 6

Créer une ambiance autour.

- Créer une ambiance autour du terrain de jeu aquatique.
- Augmenter l'interaction des adultes à travers des installations pour barbecue sous des tentes qui permettent d'être à l'ombre.
- Un arche avec des jeux servira de point de rencontre rapide en cas de pluie ou d'orage fortuit.

Diapositive 7

Réunion de cultures et techniques multiples.

- Toutes les cultures ne voient pas les jeux des parcs aquatiques de la même façon.
- Identifier le public et diriger les besoins de ses cultures en respectant les vestiaires, salles de bains, signalétique et interaction.
- Assurez-vous que le terrain de jeu aquatique est accessible aux handicapés.

Diapositive 8

Créer la capacité de changement.

- Le changement de thème plaît aux enfants.
- La capacité à changer de thème s'adresse aux besoins toujours changeants des enfants.
- La sponsorisation des équipements attire les sponsors et le financement.

Diapositive 9

Rentabilité sur investissement.

- Les grandes attractions et toboggans seront plus coûteux mais produiront plus de rentrées d'argent.
- Les terrains de jeu aquatiques interactifs coûtent beaucoup moins mais ajoutent l'assistance d'une tranche d'âge additionnelle.
- Tous les deux, combinés avec l'assistance des adultes, le convertissent en une destination familiale.

Diapositive 10

Éducatif et Interactif.

- Les enfants ont besoin d'être stimulés et cherchent toujours à s'amuser.
- Créer une ambiance qui rende plus actif le corps et l'intelligence des enfants.
- Chercher un produit aquatique qui ait en plus un aspect éducatif.

Diapositive 11

Déterminer les frais de fonctionnement.

- La profondeur de l'eau déterminera les besoins en secouristes et supervision.
- L'ouverture et la fermeture quotidiennes peuvent être faites de façon automatique ou manuelle.
- La récupération de l'eau ajoute un coût initial mais permet de récupérer le coût de l'eau.

Diapositive 12

Résumé

- Identifier des groupes d'âges et de cultures.
- Être prêts pour commercialiser toutes les tranches d'âges.
- Conception sûre et interactive.
- Créer une ambiance autour du confort et produire des recettes.
- Concevoir en tenant compte des changements futurs et des actualisations.
- Annoncer et promouvoir les aspects éducatifs et interactifs.
- Identifier le véritable objectif et le coût opérationnel de votre investissement aquatique.

