



Euro Attractions Show

Martes, 30 de enero de 2007

10:30 - 11:30

**Simplemente Añada Agua:**

¿Son las atracciones acuáticas una solución de bajo coste o un dolor de cabeza de alto coste para los operadores de parques de atracciones?

Ulla Harrison  
Ole Bested Hensing  
Craig White

Euro Attractions Show  
30 Enero – 1 Febrero, 2007  
Fibes  
Seville, España



## Ulla Harrison

Diapositiva 1

### **WRA – 2 parques en 1**

Parque de atracciones – 21 atracciones

Parque acuático – 7 atracciones y 3 piscinas

Diapositiva 2

### **WRA – factores pincipales**

- Parque de 27 años de antigüedad
- Parque acuático inaugurado en 1986
- 400 – 450 visitantes al año
- Parque regional

Diapositiva 3

### **WRA – Situación geográfica**

Equidistante entre Lyon, Ginebra y Grenoble

A los pies de los Alpes, con microclima muy cálido en verano sin playa ni parques acuáticos en la zona.

Diapositiva 4

Agosto – demasiado caluroso para visitar un parque sólo de atracciones

Solución crear un parque acuático. Fue inaugurado en 1986

Uno de los primeros de Francia

Diapositiva 5

- Agosto y el calor, la mejor asistencia – parque acuático refrescante

- ¡¡Peligro!! No se puede confiar en los patrones climáticos

- Verano con poco calor = poca asistencia

- ¡Conclusión! Un parque acuático puede presentar incrementos magníficos pero es más sensible al mal tiempo que el parque de atracciones.

Diapositiva 6

### **WRA**

Parques acuáticos en 2005:

- 19 años de antigüedad
- Desgastado, anticuado y con capacidad por debajo de sus posibilidades

Diapositiva 7

### **Estado 2005**

Tras 19 años de parque acuático, imagen fuerte e indispensable de diversión acuática.

Única solución: reconstruir e invertir

Diapositiva 8

**¿QUÉ, CÓMO Y POR QUÉ?**

Necesidades:

- Modernizar
- Incrementar la capacidad

Pero también:

- Aumentar el valor de marketing

Diapositiva 9

**¿QUIEN?**

4 proveedores contratados

RESUMEN

- Aumentar capacidad
- Aumentar calidad
- Para toda la familia
- Color, temática, diversión

4 soluciones muy distintas

Diapositiva 10

**LA ISLA DE LOS PIRATAS**

ACTION PARK, parque acuático español  
proveedor desde 1986

- Solución radical – quitar todo
- Temática muy fuerte y atractiva
- Doblar la capacidad
- Proyecto llave en mano

Diapositiva 11

**TORNADO**

**Tobogán rápido**

Diapositiva 12

**Piscina familiar con 4 + 3 toboganes y cuba volcadora de agua**

Diapositiva 13

**Piscina para adultos con jacuzzi y bar**

Diapositiva 14

Piscina para niños con toboganes y animales de juguetes

Gran playa con tumbonas

Nuevas duchas y vestuarios

Diapositiva 15

**¿FINAL FELIZ?**

**No mucho**

- El contrato se firmó en enero, las obras comenzaron en febrero para abrir a mediados de junio

- Resultado – faltaban detalles de acabado

ADVERTENCIA: Quererlo desesperadamente no significa conseguirlo

Y – Una vez que el parque esta inaugurado lleva mucho tiempo lograr los últimos detalles.

Diapositiva 16

**¿FINAL FELIZ?**

**No mucho**

- La capacidad anunciada de las atracciones superaba con creces la real = largas colas

PERO: La cuba volcadora de agua gustó a los clientes

ADVERTENCIA: Comprobar la capacidad de las atracciones con la experiencia de otros parques acuáticos.

Diapositiva 17

**LO MÁXIMO**

¡Tema magnífico!

- Colores
- Acabados
- Detalles

¡Un maravilloso y claro factor!

Diapositiva 18

**EN GENERAL**

- WRA necesita un parque acuático para completar la oferta en los calurosos meses de verano.

- WRA tiene actualmente un parque acuático de alta calidad y fantástica temática.

- LA IMAGEN DE CALIDAD de todo el parque aumentó

PERO – al mejorar las atracciones aumentó la demanda y de nuevo se ha quedado corto en capacidad.

## Ole Hensing

### Diapositiva 1

Simplemente añadir agua

¿Son los parques acuáticos una solución de bajo coste o un dolor de cabeza de alto coste para los operadores de parques temáticos?

### Diapositiva 2

Ole Bested Hensing

Jefe Ejecutivo

Tropical Island Management GmbH

Alemania

### Diapositiva 3

Tropical Islands

- Instalación operativa todo el año
- 1,0 – 2,0 Millones de personas al año
- 30 € de gasto por persona
- 500 empleados a tiempo completo
- 100 artistas

### Diapositiva 4

Tropical Islands

¿Son los parques acuáticos una solución de bajo coste o un dolor de cabeza de alto coste para los operadores de parques temáticos?

Una pregunta para el posicionamiento del producto

### Diapositiva 5

Posicionamiento de Tropical Islands

Atracción – Destino

Acción - Entretenimiento

### Diapositiva 6

Tropical Islands – Volumen de Mercado (Alemania)

	Volumen	Crecimiento / Tema
Parques	0,44 mil millones de €	+1,8 %
Wellness	72,9 mil millones de €	+6,0 %

### Diapositiva 7

Tropical Islands – Estrategia Corporativa de Posicionamiento

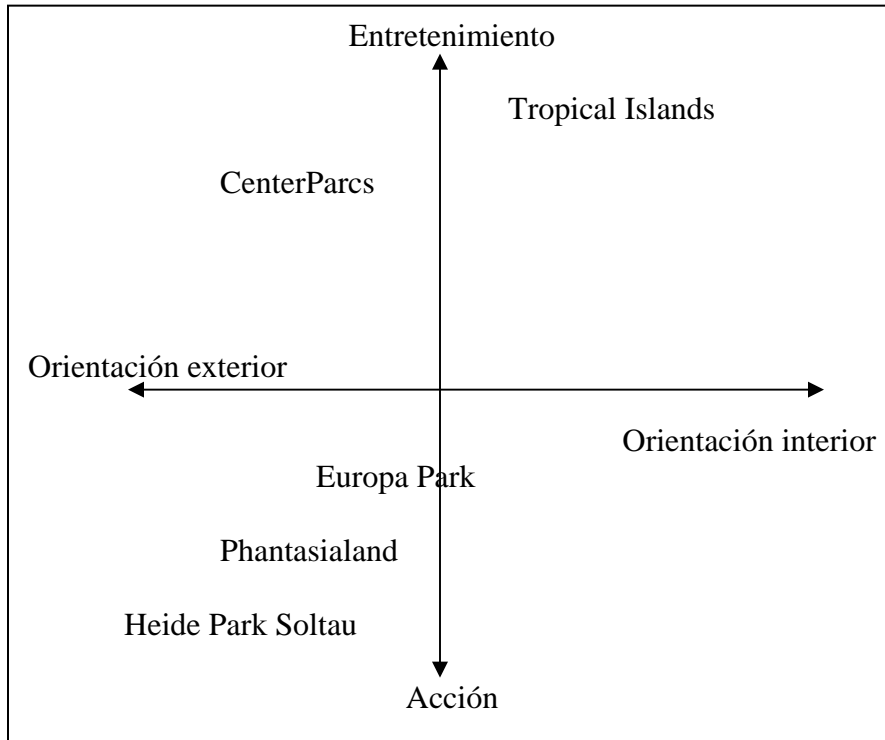
- Los parques tradicionales temáticos y de ocio con sus atracciones ofrecen una experiencia orientada a la acción.

- La estrategia de marca de Tropical Islands está posicionada de forma diametralmente opuesta a dicha acción de parque temático.

Diapositiva 8

Estrategia Empresarial

Tropical Islands – Estrategia Empresarial de Posicionamiento



Diapositiva 9

Posicionamiento del producto

Tropical Islands está siendo desarrollado para ocupar una única posición apartándose de los parques temáticos y de ocio convencionales y pasando a ser un parque temático a un destino de vacaciones que ofrece al visitante diversas experiencias, convirtiéndose en el “mundo tropical de ocio más grande de Europa”.

Diapositiva 10 - 17

Tropical Islands – La Cúpula

Tropical Islands - Interior

Tropical Islands – Interior

Tropical Islands – Interior

Tropical Islands -Agua

Tropical Islands -Agua

Tropical Islands -Agua

Tropical Islands -Agua



Diapositiva 18  
Tropical Islands  
Gracias por su atención

## Craig White

### Diapositiva 1

Simplemente añadir agua.

¿Las atracciones acuáticas son una solución de bajo coste o un dolor de cabeza de alto coste para los operarios de los parques de atracciones?

### Diapositiva 2

Los beneficios de añadir atracciones acuáticas.

- Crear un ambiente de ocio todo el año.
- La capacidad de entretener y retener a los visitantes durante los cambios climáticos diarios.
- Crear un nuevo atractivo de marketing.

### Diapositiva 3

Crear zonas de recreo por edades

- Separar los grupos de edad por Seguridad.
- Posicionar tipos de juegos adecuados a cada edad con el fin de maximizar el valor del juego.
- Crear zonas de visión para los padres para una máxima supervisión de todos los niños.

### Diapositiva 4

Consideraciones de Seguridad.

- Las vallas controlarán los puntos de entrada y salida.
- La profundidad del agua determina los costes de responsabilidad y supervisión.
- Las señales de seguridad educarán a los visitantes.
- Las zonas irrigadas ayudarán a recuperar el agua y a eliminar accidentes.

### Diapositiva 5

¿Comienzo y cierre?

- Un parque acuático con un programa inicial y de cierre fácil tiene una mayor flexibilidad en caso de condiciones climáticas cambiantes.
- La capacidad de alternar inmediatamente entre atracciones de agua y secas retendrá a un mayor número de visitantes.

### Diapositiva 6

Crear un ambiente alrededor.

- Crear un ambiente alrededor del campo de juego acuático.
- Aumentar la interacción de los adultos a través de unas instalaciones para barbacoa bajo carpas que den sombra.
- Una arcada con juegos proporciona un rápido punto de encuentro en el caso de lluvia o tormenta ocasional.

### Diapositiva 7

Reunión de múltiples culturas y técnicas.

- No todas las culturas tratan los juegos de los parques acuáticos de la misma forma.

- Identificar el público y dirigir las necesidades de sus culturas con respecto a los vestuarios, baños, señalética e interacción.
- Asegúrese de que el campo de juego acuático es accesible para los discapacitados.

#### Diapositiva 8

Crear la capacidad de cambio.

- El cambio de tema gusta a los niños.
- La capacidad para cambiar la temática está dirigida a las necesidades siempre cambiantes de los niños.
- El patrocinio de los equipos atrae a los sponsors y a la financiación.

#### Diapositiva 9

Rentabilidad sobre la inversión.

- Las grandes atracciones y toboganes serán más costosos pero producirán mayores ingresos.
- Los campos de juego acuáticos interactivos cuestan significativamente menos pero añaden la asistencia de un grupo de edad adicional.
- Los dos, combinados con la asistencia adulta lo convierten en un destino familiar.

#### Diapositiva 10

Educacional e Interactivo.

- Los niños necesitan ser estimulados y buscan siempre la diversión.
- Crear un ambiente que active el cuerpo y la mente de los niños
- Buscar un producto acuático que proporcione un aspecto educacional.

#### Diapositiva 11

Determinar los gastos de funcionamiento.

- La profundidad del agua determinará las necesidades de socorristas y supervisión.
- La apertura y cierre diarios pueden hacerse de forma automática o manual.
- La recirculación del agua añade un coste inicial pero recupera el coste del agua.

#### Diapositiva 12

Resumen

- Identificar grupos de edades y culturas
- Estar preparados para comercializar todos los grupos de edades.
- Diseño seguro e interactivo.
- Crear un ambiente alrededor de confort y generar ingresos.
- Diseñar teniendo en mente los cambios futuros y las actualizaciones.
- Anunciar y promover los aspectos educacionales e interactivos.
- Identificar el verdadero propósito y el coste operacional de su inversión acuática.

