

NEW. NOW.

NEXT!



IAAPA ATTRACTIONS EXPO 2015

Conference: Nov. 16-20, 2015 • Trade Show: Nov. 17-20, 2015

Orange County Convention Center • Orlando, Florida, USA

www.IAAPA.org/IAAPAAttractionsExpo



INDICADORES CLAVE PARA LOGRAR UNA SANA RENTABILIDAD FINANCIERA Y SUSTENTABLE

EDUARDO WALLS

OCT 16, 2015

IAAPA ATTRACTIONS EXPO 2015

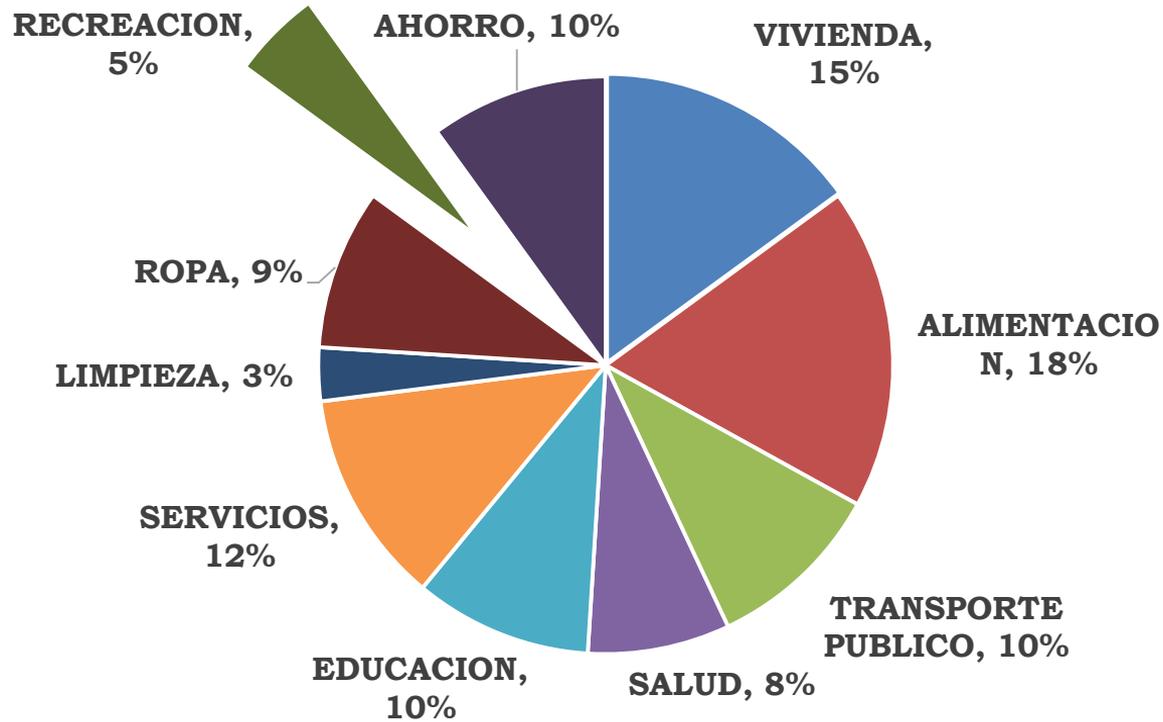
www.IAAPA.org/IAAPAAttractionsExpo



INTRODUCCION



DISTRIBUCION DEL CONSUMO



QUE DESEA UN NIÑO EN NAVIDAD

1994

- ❖ BICICLETA
- ❖ LIBROS.
- ❖ DESPERTADOR.
- ❖ PERRO.
- ❖ RELOJ DIGITAL.
- ❖ ROPA.
- ❖ EQUIPOS DEPORTIVOS.
- ❖ LEGO





2015

- ❖ IPAD.
- ❖ IPHONE 6.
- ❖ LAP TOP.
- ❖ TV SMART TV.
- ❖ XBOX 360.
- ❖ REDES SOCIALES.
- ❖ TELESCOPIO DIGITAL

QUE NECESITA UN NIÑO EN NAVIDAD

IAAPA ATTRACTIONS EXPO 2015

www.IAAPA.org/IAAPAAttractionsExpo





Mamá estamos jugando
Futbol

Mamá estamos jugando
Futbol



Las ideas tradicionales respecto de lo que constituye una familia se están derrumbando

Padres en los 1960 conversaban en promedio 45 minutos al día con sus hijos. Hoy es menos de 6 minutos.



Estamos en un mundo totalmente Material

La mayoría de los niños crecen sin estar expuestos a relaciones duraderas y permanentes

El incremento dramático de las tasas de divorcio influyen activamente en la economía global

‘No importa cuán brillantes y sofisticados puedan ser sus miembros, **todas las familias son disfuncionales.** Es simplemente una cuestión de cuán disfuncionales son’

1960

¡ESTAS NOTAS SON TERRIBLES!



2010

¡ESTAS NOTAS SON TERRIBLES!



ANTES Y AHORA...





IAAPA ATTRACTIONS EXPO 2015

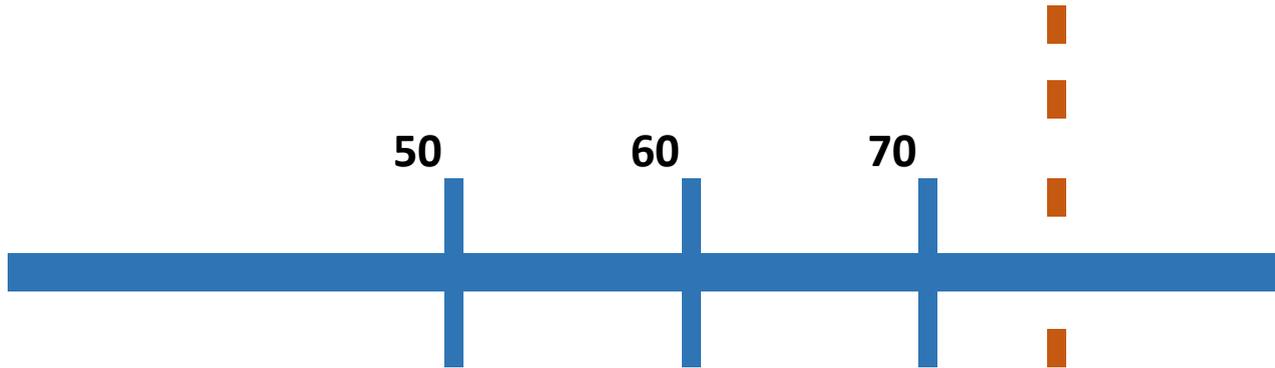
www.IAAPA.org/IAAPAAttractionsExpo





LA VIDA ESTA HECHA DE TIEMPO Y DECISIONES

¿Cuánto tiempo te queda?



Esperanza de Vida en Latinoamérica



Ingreso x m2 y Rentabilidad x m2

○ Cuando hablamos de entretenimiento uno de los puntos medulares y probablemente el más importante es la locación.

- Densidad de Población
- Ingreso Medio
- Necesidades
- Aficiones
- Estilo de Vida



Ingreso x m2 y Rentabilidad x m2

	MT 2	INGRESOS (MES)	IN X MT 2	UTILIDAD	RT X MT 2
Local A	1200	\$ 125,000	\$ 104	\$ 31,250	\$ 26
Local B	1150	\$ 132,500	\$ 115	\$ 34,450	\$ 30
Local C	875	\$ 87,350	\$ 100	\$ 19,217	\$ 22

Cifras en Dólares **

Divido los ingresos obtenidos entre los mt 2 de operación,
y divido la utilidad entre los mt 2 de operación

Ticket Promedio / Ingreso Per Cápita



- Ingreso Único por la Entrada
- Ingreso interno en cada atracción
- Ingreso Mixto
- Ingresos A y B
- Ingresos Boutique



Ticket Promedio / Ingreso Per Cápita

- Al compararnos, por ejemplo, con una sala de boliche o bien con una sala de cine, los ingresos pueden ser muchos más sencillo evaluarlos ya que se vende un boleto o una línea de boliche y perse genera un ingreso antes de vivir la experiencia, sin embargo puedo tener el caso que requiera de una seria de ventas pequeñas para poder lograr recaudar la mayor cantidad posible de mis invitados.



Ticket Promedio / Ingreso Per Cápita

	OPERACIONES	INGRESOS (MES)	TICKET PROM
Local A	10500	\$ 125,000	\$ 11.90
Local B	9350	\$ 132,500	\$ 14.17
Local C	8530	\$ 87,350	\$ 10.24
	VISITANTES	INGRESOS (MES)	ING PER CAP
Local A	9250	\$ 125,000	\$ 13.51
Local B	7540	\$ 132,500	\$ 17.57
Local C	6350	\$ 87,350	\$ 13.76

Cifras en Dólares **

Estableciendo mi numero de Operaciones y de Visitantes,
parto de las ventas y divido para obtener los promedios

Estancia promedio de los invitados

- No debemos cometer el error de alargar la estancia del visitante, **con filas largas y engorrosas**, o ineficacia en la operación de algunas atracciones, al contrario, lo que esperamos es que los invitados estén tan a gusto con nosotros que no se quieran ir.
- Que encuentren ya sea por **un tema didáctico, educativo, de integración familiar** o bien por el simple esparcimiento, que el tiempo que están con nosotros es importante y que buscaran en la medida de lo posible alargarlo.

Estancia promedio de los invitados

Podemos medirlo a través de Brazaletes, tarjetas de entrada o Antenas receptoras



Como logro Mayor permanencia??

- Proyección de películas
- Proyección de Eventos deportivos
- Animaciones para los pequeños Botargas con disfraces
- Competencias dentro del parque
- Rifas y sorteos
- Música y videos
- Y por supuesto siempre con un excelente servicio y perfección en las atracciones.

Estancia promedio de los invitados

Estancia Promedio Hrs				
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	
Local A	2.3	2.45	2.1	
Local B	2.1	2.25	2.5	
Local C	0.35	0.57	0.93	

Una vez que cuantificamos los promedios, estos nos pueden mostrar indicadores para saber en donde debemos tomar mayores acciones

Rotación de personal

- El principal activo que tenemos es nuestra gente.

- Profesionalizarlos
- Plan de Carrera
- Capacitación Constante



Rotación de personal

La rotación surge normalmente por:

- No recibir un ingreso Justo
- Excesiva carga de trabajo
- Desestimulo en las actividades



Rotación de personal

Rotacion	
	Anual
Local A	38%
Local B	35%
Local C	28%
Empresa	36%

- Por ejemplo, imaginemos una parque de 250 trabajadores en la cual han ingresado durante el último año 100 nuevos empleados, mientras que 80 han causado baja.
- En este caso, el índice de Rotación de Personal será del 30.76%, donde $80 / ((250 + 270) / 2) * 100$.

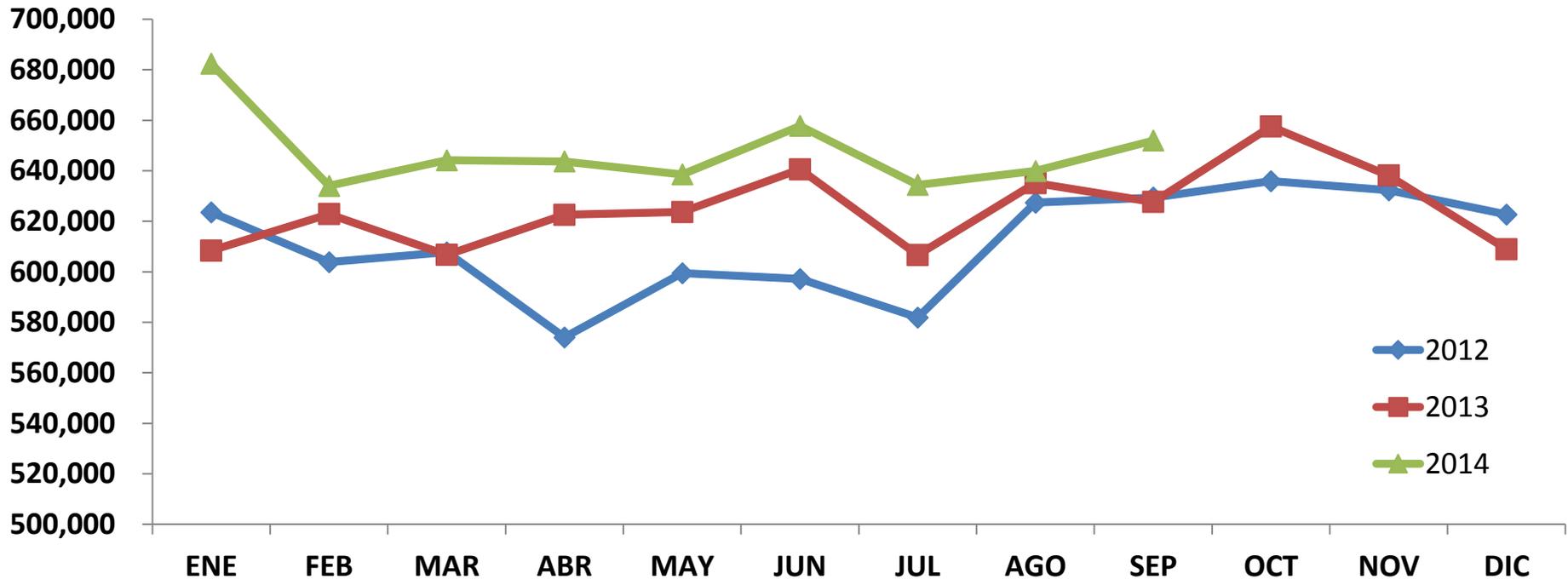
Valor y porcentaje de nomina

Lo que se paga de salarios debe ser medido y siempre deberemos buscar que sea un porcentaje determinado de nuestros ingresos, **cuanto es el ideal??**

Eso depende en gran medida del estilo de parque que se tenga, de los niveles de automatización y de los metros que sean realmente productivos y requieran de la interacción humana para su desarrollo.

Un Numero conservador dependiendo estos factores seria deseable que fuera mayor al 15% y menor al 28% de nuestros ingresos

Valor y porcentaje de nomina



Ingresos por juego / Ingreso diario

- Volumen de Ingresos.
- Fin se Semana /
Semana Intermedia
- Época Escolar /
Vacaciones
- Invierno / Verano



Ingresos por juego / Ingreso diario

UBICACIÓN DENTRO DEL LOCAL!!!!



- En ocasiones el simple indicador no es suficiente, muy probablemente el juego o atracción si es rentable, y quienes cometimos el error fuimos nosotros al acomodarlo mal, o ponerlo en una zona con poco tráfico, o bien en un mercado que no era el adecuado debido a sus características..

Ingresos por juego / Ingreso diario

	Semana 1	Semana 2	Semana 3
CHOCO CUPS	134.71	151.83	122.83
LABERINTO SOFT BALLS	388.46	426.89	345.35
LANCHAS FW LONG	70.23	106.29	74.12

- Se contabilizan los ingresos totales por maquina en un periodo determinado

Eficiencia y tiempo de vida de los juegos

- Es muy importante que estén las atracciones en constante actualización

- En la medida en que busquemos que nuestra eficiencia se acerca a niveles del 100% se contribuirá de buena manera al correcto desarrollo de la operación.



Eficiencia y tiempo de vida de los juegos

Eficiencia de Juegos				
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	
Carrousel	98%	93%	90%	
Tren de Pasajeros	92%	95%	97%	
Rueda de la Fortuna	90%	92%	93%	

La eficiencia esta marcada por los días en actividad completa que tienen al mes / año

Valdrá la pena catalogar los juegos o atracciones , de acuerdo a que tan lastimados están , o que imagen dan

Recurrencia de las visitas

- **Por muy grande que sea nuestro mercado, este es finito, de tal suerte que tendremos que buscar una recurrencia de nuestros visitantes.**



Recurrencia de las visitas

Que se necesita para lograrlo?

- Excelente Servicio
- Innovación
- Promos



Recurrencia de las visitas

Recurrencia	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Local A	3.20	3.10	2.50
Local B	1.20	0.95	1.30
Local C	0.90	1.20	0.85
		Meses entre visitas	

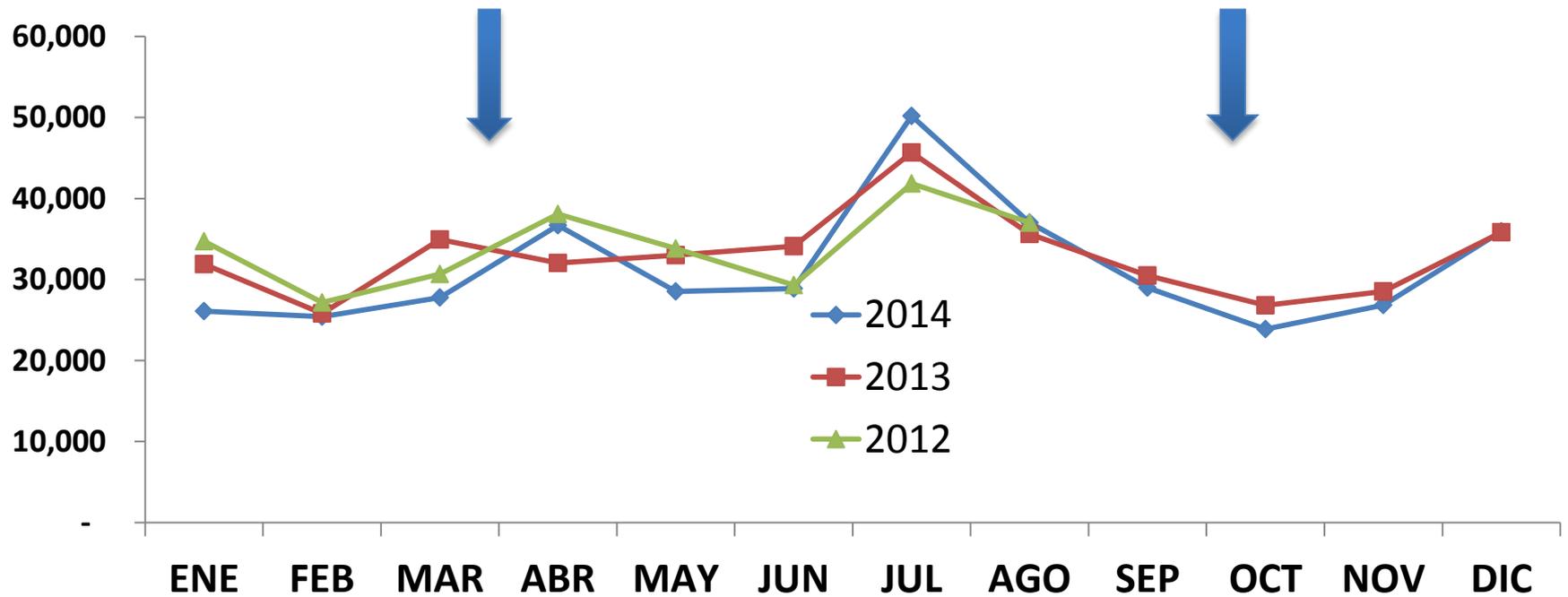
- Tiempo transcurrido en promedio entre dos visitas del mismo visitante

Periodos Estacionales (estandarización)

➤ Dependiendo la temporalidad, el clima, la estación, y la condición de calendario, podemos esperar más o menos ingresos.

➤ Recordemos que las rentas o costos de la propiedad, el mantenimiento, las nóminas, la energía y en general la mayoría de los gastos son fijos, por lo tanto deberemos aprovechar al máximo los tiempos de visitas de nuestros invitados.

Periodos Estacionales (estandarización)



Periodos Estacionales (estandarización)

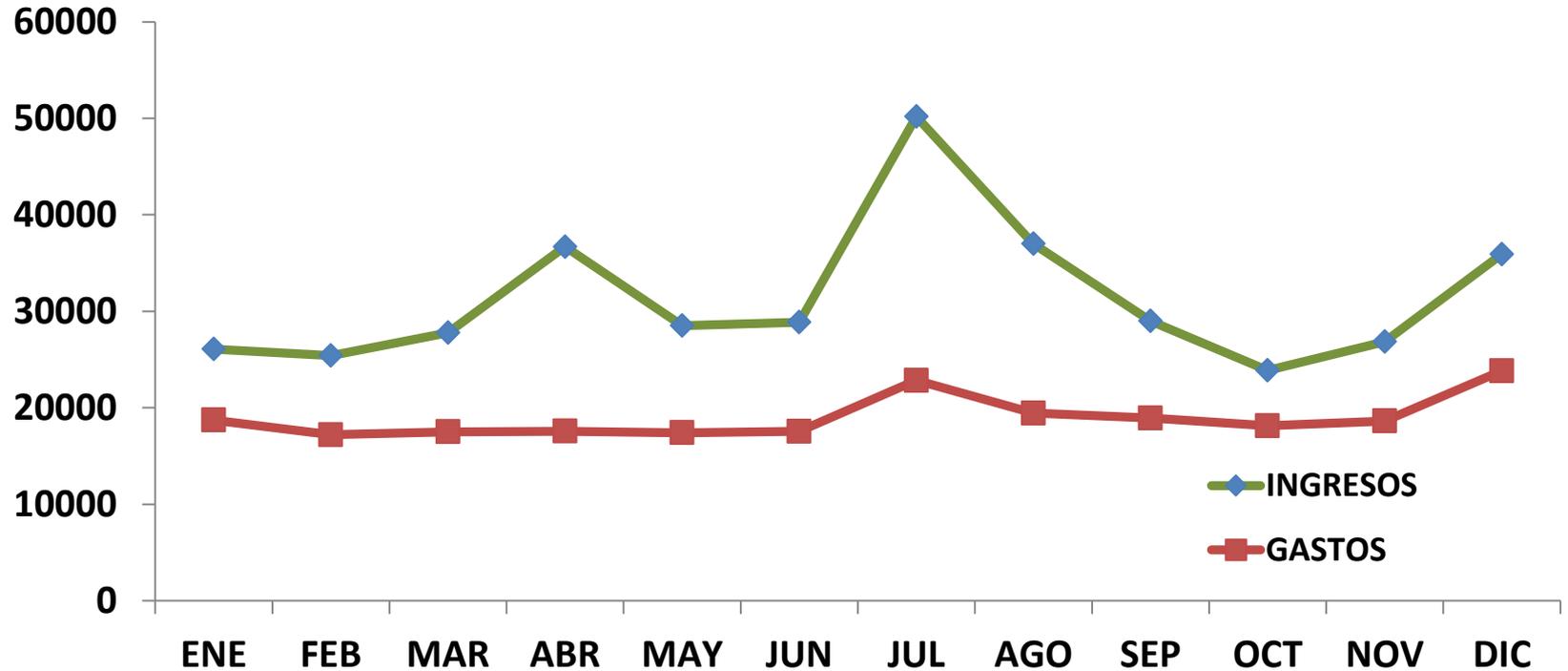


Estandarización del gasto

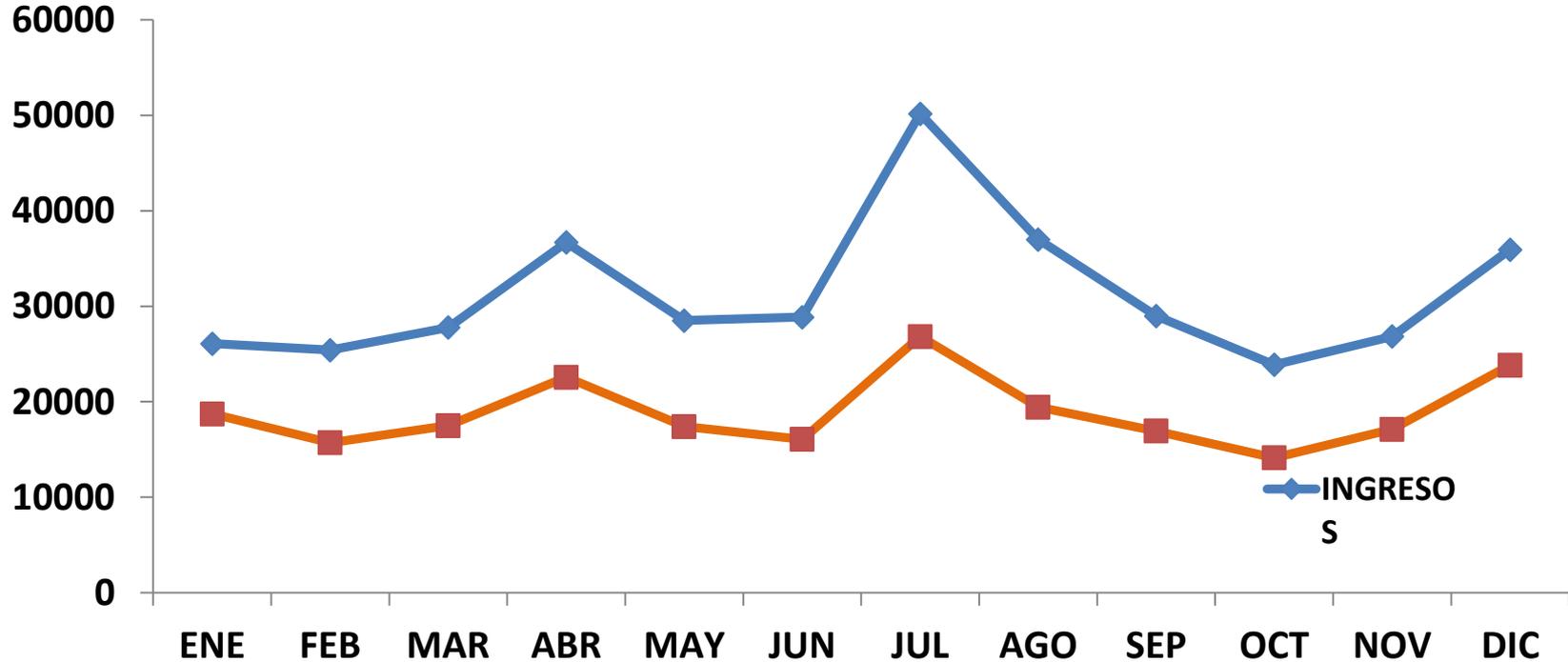
- Los gastos en su mayoría son fijos.
- Podemos volver parte de ellos en variables.
- Si bien es cierto tal vez no logramos estandarizar los ingresos en todo el año, busquemos ahora estandarizar los gastos, y que si existen olas de crecimiento y declive, nuestros gastos funcionen de igual manera.

- Nomina
- Rentas
- Mantenimientos

Estandarización del gasto



Estandarización del gasto



Contact Information

Eduardo Felipe Walls Barrios

@eduardowalls

ewalls@strategiobc.com.mx

(52) 5559 0989 74



CONCLUSIONES

- Contar con información oportuna y con elementos que coadyuven a seguir un rumbo adecuado , siempre nos será de utilidad.
- Los indicadores financieros y económicos, ayudan de una manera objetiva a obtener mejores resultados.

