BOWLING NEWS

· B · U · S · I · N · E · S · S ·

Le Magazine du Bowling Professionnel - N°4 Octobre/Novembre/Décembre 2015

Responsables de Centre : soyez sur "tous les fronts"...
Booster votre chiffre d'affaire en vous diversifiant !

Une nouvelle tendance "Fitness" déferle sur la France : le "PGE"
Pour tout comprendre, entretien avec un spécialiste : Cyprien Moniez

· ANNIVERSAIRES · SEMINAIRES · MINI BOWLING · LASER GAME · FITNESS ·
· NOUVEAU CENTRE · MEILLEUR SITE INTERNET · LE BOWLING A LA TV ·
· CHIFFRES · NEWS · INTERNATIONAL · ANNONCES · EMPLOIS ·

COMMANDEZ EN LIGNE COMME PLUS DE 50% DE NOS CLIENTS !

SHOP.VALCKE-BOWLING.COM

GAMME COMPLÈTE DE PRODUITS PRO SHOP - BOWLING - ENTRETIEN - PIÈCES DÉTACHÉES - DIVERS

CONSULTEZ TOUS NOS **TARIFS ET NOS STOCKS ACTUELS** - PAR POIDS, TAILLES ET POINTURES
RESTEZ INFORMÉ DES **DERNIÈRES NOUVEAUTÉS** GRÂCE À LA RUBRIQUE **'TOP DES VENTES'**
POSSIBILITÉ DE COMMANDER **24H/24H ET 7J/7J**
PROMOTIONS EXCLUSIVES
CONSULTATION DE VOTRE **HISTORIQUE DES COMMANDES** EN LIGNE
TÉLÉCHARGEMENT DES **MANUELS, DES FICHES TECHNIQUES ET DES VIDÉOS** DES PRODUITS

Brunswick

VALCKE-BOWLING.FR
france@valckeservices.com
Service Commercial 03 44 25 20 58
Distributeur Exclusif de Brunswick Bowling

Sommaire

N°04 - Octobre/Novembre/Décembre 2015

Edito . . . . . **Page 5**

Une nouvelle vague déferle sur la France : celle du Fitness, seconde génération. 20 ans après l'apparition des salles, les clients sont à la recherche d'un autre modèle : le Fitness en "PGE" pourrait rapidement devenir un nouvel "El Dordado". Entretien avec **Cyprien Moniez,** directeur de salle, recruteur et formateur. Et si ce Fitness "New Age"entrait dans vos centres ?

. . . . . **Pages 6 & 7**

Une nouvelle rubrique, visiblement très attendue : un reportage exclusif et le plus complet possible dans chaque prochain numéro sur les nouveaux centres apparus sur notre territoire ces dernières années. Pour étrenner la rubrique, le superbe centre La Factory de Moussy-le-Neuf

. . . . . **Pages 8 & 9**

Dans la palette des "produits" proposés à votre clientèle, l'organisation de séminaires d'entreprise est une source de revenus complémentaires pour, finalement, une organisation pas si difficile à mettre en place.

. . . . . **Pages 10 & 11**

Organiser des anniversaires enfants dans votre centre est devenu depuis bien longtemps et pour nombre d'entre vous une bonne solution pour combattre et atténuer le marasme économique actuel. Petit tour d'horizon sur le sujet.

. . . . . **Page 12**

Les trois quart des centres de bowling français zappent la clientèle des joueurs sportifs et se coupent donc d'une clientèle non négligeable... et si çà changeait ?

. . . . . **Page 14**

Fitness et Bowling... C'est quoi le rapport ? Beaucoup plus proche que ce que vous pensez surement !

. . . . . **Page 15**

Le mini bowling est un complément d'activité et une source de revenus complémentaires !
Interview de Stéphane, installateur de pistes de mini bowling

. . . . . **Page 16**

Et toutes nos autres rubriques : Offres d'emplois, Annonces, Chiffres, Sur le Web, International, etc...

ADL

ASSISTANCE DÉVELOPPEMENT LOISIRS

Conception et Réalisation

Complexes de Loisirs Indoor

Bowling - Karting - Laser - Plaine de Jeux pour Enfants - Arcades
Restaurant Thématique
Location de pistes de Bowling, de Karting ...

ADL vous assiste pour trouver des solutions clés en main depuis l'élaboration du projet jusqu'à sa mise en route.

Contact : 06 79 88 01 51

Site Web : www.adl-bowling.com

Edito

“ Et si on **positivait** !?! ”

Les temps sont durs ! C’est la “sinistrose” ! On ne s’en sortira pas !...

Partout, dans tous les médias, Tv, radio, presse écrite, ne résonne que ce type de lamentations.

Il est vrai que la France a connu des jours meilleurs (doux euphémisme !) et que le cauchemar des attentats du 13 novembre n’est pas venu améliorer la situation...

Alors, si LA solution c’était justement de prendre le contrepieds de tous ces discours alarmistes !?! La France et les français ont connus dans leur histoire de nombreuses périodes terribles mais une constatation : elle a toujours, ils ont toujours, sut se relever des pires épreuves et, bien souvent, montrer l’exemple aux autres.

C’est pourquoi, contre toutes attentes, j’ai décidé d’être optimiste et de voir la “vie en rose”. Je souhaite essayer de vous convaincre que c’est possible et que nous avons toutes les armes en main (sans mauvais jeu de mots) pour réussir. Encore faut-il le vouloir VRAIMENT !

Tels des escargots se recroquevillant au fond de leurs coquilles certains responsables de centres de bowling font le “dos rond” et attendent, passivement, des jours meilleurs. Ce n’est bien évidement pas le cas de tous, loin s’en faut ! De même, de nombreux autres sont inventifs et cherchent de nouvelles idées, de nouvelles solutions pour reprendre le chemin des lendemains qui chantent. Je vous laisse vous situer dans une catégorie ou... Dans l’autre.

Le “problème” n’est pas propre au monde du bowling français, ces dernières années, de nombreuses entreprises françaises, quelque soit leurs activités, ont tendance à crouler sous les problèmes divers et variés et sous les coups répétés (activité économique en baisse, charges sociales démesurées entre autres) à ne plus bouger.

Comprenez bien, que je n’ai pas la moindre prétention de me poser en “donneur de leçons” mais pourquoi ne pas envisager de refaire surface avec éclats !?!

La solution viendra, peut être, de la “multi-activité”. Vos clients, aujourd’hui bien plus qu’hier, sont exigeants et souhaitent pouvoir disposer en un même lieu de loisirs différents. Ce sera donc le fil conducteur, le thème majeur de ce 4e numéro. Fitness, Laser Game, relance du bowling sportif, anniversaires enfants, séminaires d’entreprises, nous aborderons tous ces secteurs au fil de nos pages.

Se divertir a toujours été important pour les sociétés “civilisées” ayant réussies à régler la plupart de leurs autres problèmes.

Aujourd’hui, pour combattre à notre façon l’obscurantisme de certains forcénés, se divertir revettra une plus grande importance encore. Le secteur d’activité des loisirs n’a sans doute jamais été aussi utile dans l’esprit malmené de nos compatriotes.

Alors le mot d’ordre : «soyez à la hauteur de leurs attentes et... proposez du neuf, du ludique, du jamais vu !»

Jacques Mouchet, responsable de la publication et éditeur de BOWLING NEWS - BUSINESS
contact@bowlingnews.fr - Tél. : 06 82 00 36 38

Nouveau centre

Pour lancer cette nouvelle rubrique, rien de mieux sans doute qu'évoquer un des tous derniers centres qui, par bien des aspects, a mis en avant deux qualités indispensables aujourd'hui à la pleine réussite : innovation et originalité.

Ouvert en toute fin d'année dernière La Factory est, indéniablement à ranger dans la catégorie des centres "nouvelle génération".

Un centre ultra moderne, disposant des toutes dernières innovations en terme d'équipements et, signe évident d'appartenance à cette nouvelle catégorie : la "multi activité".

En effet, outre ses 20 pistes de bowling, La Factory dispose d'un Megazone Laser Game, d'un restaurant et, beaucoup plus rare mais très "tendance" : d'un fitness.

Des activités multiples et variées, en réponse à ce qu'attendent aujourd'hui les clients.

Des débuts... Surprenants !

A l'origine, comme son nom peut le laisser supposer, La Factory est une usine (de menuiserie et serrurerie). Avec la modernisation des technologies, les machines-outils utilisées se trouvent de plus en plus miniaturisées. L'espace non utilisé devient trop important. C'est cette simple constatation qui donne l'idée aux co-gérants de l'entreprise d'implanter, au sein même de leur établissement, un centre de bowling !

Tout en bénéficiant de volumes considérables, le choix est fait de conserver aux lieux, pour partie, leur architecture d'origine mais en transformant le décor en un festival de design hi-tech.

Dès les premières discutions entre les 3 gérants-investisseurs, l'idée d'un espace multi activité est présent. Le centre ne fera pas qu'être un bowling mais aussi un espace fitness et sera doté d'un Megazone Laser Game, ainsi que, plus classiquement, d'un restaurant, d'un bar et d'une zone de billards.

Autre avantage considérable dans un secteur où les centres sont généralement locataires des lieux, les gérants du centre sont propriétaires des murs et d'un large terrain l'entourant. Ils s'appuient par ailleurs sur un parking bitumé d'une grande surface, seul autre commerce présent.

De nouveaux bâtiments environnants seront construits et loué par la Factory à d'autres entreprises et commerces qui, attirés, s'installent à leur tour. Restaurant, bureaux, cabinet médical ; le centre est à l'origine d'une vague d'implantation de nouveaux emplois sur la commune. Une idée mûrement réfléchie et qui amène, cerise sur le gâteau, de nouveaux clients !

Privatisation. Avantage supplémentaire pour un centre qui s'oriente aussi sur l'organisation de séminaires : ceux-ci peuvent être effectués dans des batiments à l'extérieur du centre. Une activité qui a pris un gros essort puisqu'a titre d'exemple, en décembre, le centre sur l'ensemble de ses installations est entièrement privatisé pendant 15 jours ! La totalité du personnel se met alors à la disposition de son client. La présence d'un restaurant et d'une importante équipe en cuisine permettant facilement la réalisation de buffets et autres repas d'affaires. Nombreuses sont les entreprises a avoir eu un réel coup de coeur pour les installations et souhaité une privatisation totale des locaux.

Bowling sportif. Depuis, 4 mois, après que les équipes se soient rôdées et que les pistes aient été homologuées, l'accent est aussi mis sur le sportif ; les licenciés étant, selon les propres termes de Kévin Perruça, responsable du centre : « une clientèle non négligeable et permettant de combler les periodes creuses du mercredi soir (ligues comprenant une trentaine de licenciés issue de 7 à 8 clubs) et du dimanche matin.» autre avantage : permettre une meilleure rotation vers les autres activités : restaurant, laser et même fitness.

Fitness !?!... parlons-en justement. c'est dans un espace considérable d'environ 1000 M2 que sont installés les derniers équipements high-tech. Pas de *"Low coast"* à la Factory où le choix, là encore, se porte sur du haut de gamme. Toute la journée et durant toute la plage horaire, encadrement delivré par 8 coachs salariés du centre qui sont à la dispostion de la clientèle pour les orienter vers les dernières tendances en la matière : biking, ubound, zumba, body pump, body attack...

Au rang des originalités à signaler : la Factory étant toujours une menuiserie (attenante au centre), tous les meubles sont pensés et conçus en fonction des besoins et usinés sur place. A noter que l'habillage bois du cube central du batiment est un clin d'oeil évident à ce que fut son activité d'origne.

Autre originalité, assez rare dans le monde du bowling pour être signalée : associer son enseigne à un slogan, véritable accroche publicitaire qui résume en trois mots la philosophoie des lieux :

eatfunsport

Pour finir, ne manquons pas de saluer escapefactory.fr un site Internet particulièrement réussi. Design clair une navigation intuitive, on ne peut lui trouver de défaut.

La factory... Le centre de bowling du 21e siècle !?!

Un équipement de laser game complète habillement le tableau pour des clients recherchant un autre type d'amusement qui avantage est ludique, simple à comprendre , et ouvert à tous types de clients. Les commerciaux du centres sont polyvalents et tournent sur tous les postes d'accueil.

Les anniversaires enfants connaissent eux aussi un franc succès. Pas de concurence à proximité pour proposer dans un même espace une telle variété de prestations. Les anniversaires par groupe de 8/9 enfants sont présents sur les pistes (les parents devant encadrer leurs groupes), à raison de 10/15 anniversaires les samedi/dimanche. Une constatation rapidement confirmée : le bouche à oreille fonctionne parfaitement et peu d'enfant dans les écoles et collèges de la commune et des alentours pour ignorer ce qu'est un anniversaire à La factory.

Fitness en “PGE”... Le nouvel “Eldorado ?!?

Directeur d’une salle de Fitness haut de gamme en région parisienne, recruteur et formateur d’équipes de coachs, Cyprien Moniez, a derrière lui une longue expérience de l’évolution du Fitness en France.
Il est donc particulièrement bien placé pour évoquer les possibilités qui s’offrent à votre centre de proposer de nouveaux services à vos clients

Anticipez les nouvelles attentes de vos clients !

Tous les secteurs d’activités se créent et se transforment sans cesse, le domaine du bowling comme celui du sport et de la remise en forme ne ressemblera probablement pas dans 10 ans à ce que en nous connaissons aujourd’hui.

L’émergence de nombreux établissements de services et d’activités comme les restaurants, les salles de sport “low cost”, les laser game à proximité ou au coeur même des centres de Bowling est un des signes de ce changement. S’il y a bien une observation à faire et une leçon à tirer de tout ce changement, c’est que nous faisons face de plus en plus à une diversification des activités des centres.

Pour attirer plus de clientèle, les centres de bowling diversifient donc leurs offres et après l’intallation dans le passé de bars, salles de billards et jeux d’arcades ces dernières années ont vues la multiplication d’espaces de restauration, de snacking, de laser game voir même de plaines de jeux pour enfants. Autant d’activités gourmandes en surface dans vos centres.

Le Fitness est une offre alternative pour conquérir une nouvelle part de marché et fidéliser une clientèle sur de petites surfaces (à partir de 45 m2).

Transformez une menace pour les autres en opportunité de croissance pour votre établissement.

En effet le client de salles de sports classiques, déçu ces dernières années par l’arrivée du *“low cost”* et par la difficulté des salles classiques à s’adapter au changement des manières de consommer, va se tourner vers d’autres modèles...

La nouveauté en terme de Fitness ?... Pensez “PGE”

Le “PGE” n’est autre que l’acronyme de : Petits Groupes d’Entrainement qui s’organisent autour de 10 à 12 participants maximum. Ses séances qui n’ont lieu que sur rendez-vous seront payés à l’aide d’une carte d’unités débitées au moment de la réservation.

En fonction de l’espace dédié, les “corners” (ou micro gym) proposent alors soit une activité unique (comme des cours de cycling) soit diversifiée (comme un espace fonctionnel boxe, crosstraining).

L’intérêt du modèle des PGE c’est qu’il augmente considérablement la source de revenus de l’entreprise en vendant une carte d’unité. Cette carte obligatoire à l’inscription permet au client d’accéder à un quota

de cours, rechargeables. Le PGE n'est pas vendu comme un cours collectif payant mais comme du "personal training" en petit groupe, bon marché. Il est proposé comme une alternative avantageuse au "personal training".

Les PGE génèrent 2 fois plus de revenus par client qu'un espace de fitness classique, ils comptent des centaines de passages par semaine et sont devenus les lieux les plus lucratifs de l'industrie du fitness.

Autre avantage : le client qui consomme du PGE accepte d'autant plus ce prix qu'il bénéficie :
- d'un coaching de qualité.
- de l'efficacité des résultats obtenus.
- De la pertinence de l'expérience suivie au regard de ses attentes de personnalisation et d'intimité.

On ne se doute pas à quel point une majorité de clients ne veut pas de l'activité fitness en très grand nombre. Ils sont à la recherche de personnalisation, d'attentions individuelles, d'intimité.

C'est l'hyperfréquentation qui provoque la saturation des clubs *"Middle Market"* et *"Low Cost"*

Pour conclure : l'insertion d'espaces de remise en forme (espace machines, petits groupe d'entrainement, "personal training") est une excellente solution de meilleure exploitation d'espaces inactifs ou générants peu de revenus pour les centres de bowling,

Il va définitivement redonner une dynamique à ces espaces et renouveler l'offre de service, dans une perspective de satisfaction de la clientèle et de rentabilité.

Je me tiens à votre disposition pour, en tant que consultant, effectuer une analyse des possibilités dans votre centre, évaluer avec vous les solutions à développer et mettre en place, et vous proposer celles-ci tout compris "clefs en main" !

Le travail en PGE est donc le compromis idéal.

On y retrouve de l'authenticité dans la relation avec le coach et les résultats physiques observés dans le "Personal Training". Il préserve l'expérience de l'effet de groupe et l'accessibilité du modèle économique des cours collectifs.

Contrairement aux clubs *"Middle Market" et "Low Cost"* où l'hyper-fréquentation est synonyme de fidélisation, et donc de profits, la clientèle des PGE modère sa fréquentation sans en affecter sa fidélisation. **Sa venue n'est plus source de saturation mais plutôt source d'augmentation du chiffre d'affaire.**

Un espace "PGE" rapporte 100 € avec 10 personnes présentes contre 40 à 60 personnes en cours collectifs qui ne rapportent rien, car abonnés à l'année avec le risque que certaines personnes enchainent 2 ou 3 cours à la suite sans payer de supplément !...

Le parcours de Cyprien Moniez :

Diplôme d'Etat d'éducateur sportif.
Ceinture noire Kung Fu Shaolin.

A travaillé dans différentes structures "Low Coast", "Middle Game" et haut de gamme en France et à l'étranger (Chine).

Gérant d'une salle de fitness haut de gamme en région parisienne.

Directeur sportif et faisant partie de l'équipe de création et développement du pôle sportif d'un établissement Parisien haut de gamme,

Pendant les 2 premières années de lancement :
- Recrutement et formation des équipes
- Elaboration des supports de formation et de travail
- Suivi de formation des équipes
- Suivi et analyse des statiques et du Chiffre d'Affaire.

Cyprien Moniez
Tél. : 06 75 17 95 67 - cyprienmnz@gmail.com

Séminaire

Dans la palette des “produits” proposés à votre clientèle, l’organisation de séminaires entreprise est, à l’instar des anniversaires enfants, une source de revenus complémentaires pour, finalement, une organisation pas si difficile à mettre en place.

Seule condition, à mon sens indispensable, posséder une salle, suffisament vaste (de préférence !) et surtout bien isolée géographiquement et plus encore phoniquement, des pistes de bowling. Difficile en effet de participer à un séminaire déjà suffisament gourmand en concentration sans en plus devoir supporter le bruit, bien souvent assourdissant, du roulement des boules sur les pistes.

A ce propos, une idée en entrainant souvent une autre, je serais friand de témoignages de propriétaires ayant équipé leur centres de système d’isolation phonique, bien trop souvent négligée (en raison de leur coût pohibitif), au détriment du confort auditif de leur clientèle. Mais, c’est une autre histoire, sur laquelle nous reviendons probablement dans un prochain numéro du magazine.

A cette fin, merci de me faire part de votre expérience pour être cité comme source dans un prochain article sur contact@bowlingnews.fr

L’idée de proposer à une clientèle d’entreprises de prendre en charge une partie de l’organisation de leur séminaire dans un centre de bowling n’est pas nouvelle mais est-elle en revanche, une des activités que vous avez exploité ?

Vous avez une salle comme décrite ci-dessus ? Alors allons plus loin. Comment doit-elle être constituée et de quoi doit elle être équipée ?

Nos conseils pour vous approcher de l’aménagement idéal d’une salle de séminaire.

Il est souhaitable de ne proposez des séminaires que si vous disposez d’une salle de réunion d’une dimension suffisante pour accueillir un public généralement assez nombreux. Rares sont les séminaires qui ne regroupent qu’une vingtaine d’individus. Essayez, dans la mesure du possible (et/ou de vos moyens ;-) d’organiser cette salle en deux espaces communiquant et clairement définis :

Les intervenants

Pour une meilleure visibilité des intervenants une estrade (escamotable ?) est recommandée. L’espace consacré au(x) conférencier(s), doit être d’une surface pas trop limitée, confortable et conviviale. Le mobilier choisi doit pouvoir convenir à un intervenant seul ou à un groupe. Dans le cas d’un orateur unique qui s’exprimera généralement plus volontiers debout, il est recommandé de lui proposer un pupitre équipé d’un microphone. Cela lui permettra d’y poser plus pratiquement ses élements de discours et autres notes. Si les intervenants sont plusieurs ils devront dès lors disposer d’une table (ou d’un ensemble de tables) suffisament spacieuses pour tous les accueillir. Autre solution, généralement plus conviviale, une disposition comprenant des fauteuils de bureaux à assises basses et tables basses équipées elles aussi de microphones, le tout faisant face au public. Un sol incliné en forme d’amphithéatre reste bien sur l’idéal.

L’éclairage : un élément à ne pas négliger !

Pour que le public du séminaire reste attentif il est utile qu’un éclairage suffisement puissant soit dirigé sur l’estrade. Il est recommandé que celui équipant la zone des participants soit plus faible tout en conservant une quantité suffiante pour une prise de notes dans de bonnes conditions. Dans l’idéal, cet éclairage doit être intégré au plafond et disposé sous forme de spots orientables et utilisables ou non en fonction du nombre de partcipants.

Mobilier : bien que les sièges de conférence soient souvent légers et pliables de manière à simplifier le stockage et permettre de vider l'espace plus facilement pendant les périodes de non utilisation il est recommandé qu'ils soient un minimum confortables. Ne lésinez pas sur la qualité de l'assise, rien de plus désagréable et donc pas très "vendeur" que de se contenter d'un matériel pas toujours au top. Négligez cet aspect et le bouche à oreilles aura tôt fait de produire une publicité contre productive. Certains modèles peuvent être équipés d'une tablette faisant office d'écritoire, un accessoire bien souvent utile voir même indispensable si vous ne souhaitez pas investir dans des tables de travail. Tables qu'il est tout de même recommandé de posséder en cas de besoin. Quelque soit la configuration choisie pensez à maintenir des distances suffisantes entre les différents éléments pour que la circulation des participants soient optimisée.

de schémas au fur et à mesure des démonstrations.
Si votre salle est de dimension importante et donc apte à accueillir une assemblée plus importante ne négligez pas sa sonorisation et multipliez le nombre de microphones pour les intervenants et de modèle à mains et sans fil pour leur public.

Le "problème de l'équipement et de l'installation de votre salle étant maintenant derrière vous tout le reste est encore à inventer.

Deux sujets restent à traiter : la restauration, indispensable (et généralement bienvenue durant un séminaire) et les parties récréatives (toute aussi bienvenues !).

La présence d'un restaurant dans votre centre, même si c'est un avantage indiscutable, n'est pas un motif qui

Le choix des meilleurs équipement multimédias est un atout important

Premier élément indispensable : un vidéo-projecteur installé sur un support au sol ou, mieux encore, fixé au plafond. Il sera relié aux ordinateurs des intervenants eux mêmes connectés en wi-fi à Internet dont le débit doit être le plus puissant possible. L'écran de projection doit lui aussi être de qualité (là encore, ne lésinez pas car il en existe des modèles à petits prix mais généralement, dans cette gamme de tarif, associés à une luminosité et une planéité plutôt médiocre). Dans l'idéal choisissez une écran retractable sous carter pour prendre le moins de place possible et surtout éviter les manipulations trop fréquentes qui généralement abiment. Dernière recommandation que l'écran de projection soit adapté à la taille de la salle. Un pointeur laser pour aider le présentateur dans sa démonstration est un complément souvent oublié bien que très pratique. Plus classique et moins couteux tout en tant restant encore fort utile : un tableau blanc sous forme de chevalet de conférence permettra une interactivité avec le public plus importante. Il permet facilement la prise de note et la présentation

constitue un empêchement radical à l'organisation de séminaires. Vous pouvez, pourquoi pas déléguer cette partie à un restaurant proche de vos installations qui se chargera de cette étape et avec lequel vous pouvez parfaitement organiser un partenariat.

Autre solution : faire appel à un traiteur qui vous livrera sur place. Un buffet peut être, aussi, une solution plus facile à mettre en place en interne, dans la mesure où dans un cas comme dans l'autre vous disposez au minimum de place ou d'autres salles, indépendantes de la salle de séminaire.

Dernier élément à mettre en place, la plus facile puisque c'est votre "coeur de métier" les parties de bowling. Elles entrecouperont agréablement une ou plusieurs fois, les longues séances de séminaire, permettant aux participants de décompresser et de relacher leur attention. Ces séances récréatives permettent ensuite aux participants de "repartir au combat" tout en étant plus attentifs que lors de séminaires inintérompus durant toute une journée. Un argument à mettre en avant pour achever de convaincre vos clients !

Anniversaires enfants

En cette époque de difficulté économiques persistantes, il est bon de pouvoir s'appuyer sur quelques sources de revenus récurentes qui sont devenues, à la longue, de grands classiques de la profession.

Aujourd'hui pas un centre de bowling digne de ce nom pour ne pas proposer ce genre d'animation (du moins je l'espère !?!).

Ce type de prestation, sans être d'un coût prohibitif à organiser et sans difficultés particulières à mettre en place, assure un chiffre d'affaire annuel bien loin d'être négligeable.

Autre avantage et non des moindres : faire connaitre à une nouvelle génération ce qu'est le bowling et donc s'assurer pour une partie d'entre elle, de les voir devenir clients une fois devenus adolescents puis adultes et parents y amenant leurs propres enfants ! Le cycle étant bouclé.

Avec une fédération sportive dont le nombre de licenciés dans le meilleur des cas piétine et qui, selon certaines (mauvaises ?) langues aurait même tendance à diminuer*, il est urgent dans la catégorie des joueurs "open" de ne pas tomber dans un bilan aussi sinistre.

Il ne tient qu'à vous et à votre imagination (plus ou moins débordante) de rendre cet instant magique et d'inciter tous les "petits copains" et "petites copines" du héros du jour à revenir fêter aussi leur anniversaire chez vous !

Grace à vos pistes mais aussi de tout l'environnement qui les accompagnent, vous disposez d'une attraction autrement plus intéressante que d'autres enseignes concurentes sur ce créneau, ne l'oubliez pas et sachez en profiter et la mettre en valeur !

Les plus économes d'entres vous opteront pour la formule *"minimum syndical"* : partie de bowling, gateaux, bougies, boissons, cadeaux.

Pour les autres, les marques mettent à disposition un certain nombre de produits ludiques (jouets, cadeaux, ballons gonflables, bannières murales, couverts, nappes, serviettes etc...) pour agrémenter ce type d'animation. Des gadgets et autres accessoires généralement d'un coût très raisonnable et qui peuvent rendre ce type de prestation plus attirante pour les plus jeunes. N'hésitez pas à vous renseigner sur ce type de produits auprès de vos fournisseurs.

N'oubiez-pas non plus, que vous utilisiez des supports mis à disposition par les marques ou que vous préfériez les faire réaliser en interne, de publier cartons d'invitation et autres flyers détaillant vos propositions. Remis à chaque enfant accompagnant celui qui fête son anniversaire, ils risquent fort de leur donner l'envie (ou à leur parents !) de suivre le même chemin.

Pour vous assurer une ambiance au top pendant les parties de bowling, il est recommandé, que vous souhaitez réaliser des sessions d'anniversaires enfants à grande échelle ou non, d'équiper toute ou partie de vos pistes de bumpers**. Rien de plus frustrant pour un enfant que de voir attérir sa boule dans la gouttière ! un accessoire indispensable et ne nécessitant, par sa solidité et la simplicité de sa conception, que peu ou pas d'entretien.

En cas d'organisation d'anniversaire enfants à grande échelle, il est recommandé de former un ou plusieurs membres de votre personnel à cette tâche bien particulière. Du personnel, de préférence féminin, car généralement doté d'une patience à toutes épreuves et plus doué en psychologie enfantine que la plupart des hommes seront les bienvenues !

Avez-vous vécus chez vous le stress et le niveau sonore que génère une fête d'anniversaire pour des moins de 12 ans ?... Une expérience qui incite radicalement à déleguer cet instant à des professionnels (et de préférence hors de vos murs ;-).

Pour finir, sachez aussi que les marques vous proposent dans leurs plus récents systèmes de scoring, des options comportant un certain nombre de jeux, s'éloignant des sacro-saintes règles du bowling officiel et, de fait, bien plus ludiques pour les enfants.

** : Bien que le chiffre officiel du nombre réel de licenciés soit bien difficile à obtenir (et vérifier !) il se murmure (du bout des lèvres) que le bowling sportif aujourd'hui n'attire plus comme licenciés qu'un petit 10% de jeunes !*

*** : accessoires apparus il y a un peu plus de 10 ans constitué de barrières, amovibles manuellement ou électriquement, permettant d'empêcher les boules de verser dans les gouttières.*

Valcke Bowling Service

VOTRE PARTENAIRE POUR LES FÊTES D'ANNIVERSAIRE

BUMPERS AUTOMATIQUES

RAMPES DRAGON POUR ENFANTS

SYSTÈME DE SCORING SYNC AVEC DES NOUVEAUX JEUX, ANIMATIONS,...

DIVERS GADGETS COMME PORTES CLÉS, TIRELIRES,...

BOULES DE RÂTELIER POIDS LÉGERS

TOUT ADAPTÉ AUX BESOINS DES PETITS ENFANTS !

Brunswick

VALCKE-BOWLING.FR
france@valckeservices.com
Service Commercial 03 44 25 20 58
Distributeur Exclusif de Brunswick Bowling

Mini Bowling

S'inspirant de la technologie du bowling "classique", le mini bowling ne nécessite qu'une surface réduite. Il peut donc parfaitement s'intégrer dans votre centre au même titre que l'espace que vous consacrez déjà (?) aux jeux d'arcade et/ou aux tables de billards. Et c'est ainsi qu'il faudra le considérer ! Car le mini-bowling, encore plus ludique que le bowling classique, s'inscrit comme un nouveau complément de votre activité principale.

Contrairement à ce que l'on pourrait penser le mini bowling s'adresse à toutes les tranches d'âges et non seulement aux jeunes. Le preuve en est du beau succès rencontré d'installations équipant des bars et pubs (espaces pas spécialement destinés aux mineurs !).

Autres avantages : s'appuyant sur la technologie aussi ancienne qu'éprouvée des "machines à requiller" de type TMS (c'est à dire à ficelles), les "requilleurs" (en français dans le texte !?!) possèdent une mécanique simplifiée, donc très peu sujette aux pannes. La mise en oeuvre d'une partie est très rapide car les joueurs n'ont pas besoin de s'équiper de chaussures spéciales et les boules, elles aussi de dimensions réduites, sont en taille unique. Pour finir et entrer un peu plus dans l'aspect technique rien de mieux qu'un entretien avec Stéphane, installateur en France de ce type d'équipement. Il a déjà installé près de 80 pistes. Autant dire que, mieux que personne, nous pouvons entrer avec lui dans le détail !

Stéphane, tu es installateur de pistes depuis 1998 tu es devenu aussi, en complément, installateur spécialisé dans la pose de mini bowling. Peux-tu nous faire part de tes impressions sur ce produit ?

C'est un trés bon produit doté d'un superbe design innovant et qui convient à beaucoup d'endroits de loisirs et concerne toutes les tranches d'âges.

La machine est fiable et peu coûteuse en pièces detachées ou en entretien.

De quelle surface minimum un client doit-il disposer pour envisager l'installation d'un mini bowling dans son centre et quelle surface un mini bowling occupe-t-il par rapport à des pistes classiques ?
Les dimensions d'une double piste de mini bowling sont de 12,13 m de longueur sur 2,81 m de large (soit environ 50% de celle d'une double paire de pistes classiques) auxquelles il faut prévoir un dégagement pour circuler le long des pistes et accéder à la machine. Mieux encore et si nécessaire, on peut coller l'installation contre un mur.

La mise en oeuvre de l'installation s'effectue en combien de temps/Jours et requière-t-elle quoi que se soit de particulier ?
Pour l'installation d'une paire de pistes, il faut compter 3 jours dont une formation pour le client de 4 h incluse. Sur le plan technique, le materiel ne necessite qu'une prise 220/240 volt 20 A classique.

Tu nous a fait part lors de la préparation de cet entretien de la satisfaction de la plupart des clients chez qui de telles installations sont effectuées
Oui, les clients sont satisfaits du produit sur les différents sites où j'ai pu les installer. Je remarque aussi que la demande va croissante d'années en années

Peux-tu développer l'importance que revêt l'emplacement où celles-ci seront disposées ?
Comme tout jeu d'arcade, je pense qu'il ne faut pas placer les pistes à n'importe quel endroit, sous prétexte que l'on dispose de place. Son emplacement doit être mûrement et stratégiquement réfléchi pour que sa rentabilité s'exprime au maximum (on peut le déplacer si nécessaire...) .

Liste des centres équipées de mini bolwing page 16

QUBICA AMF

Mini Bowling Highway 66

Connaissez-vous le Mini Bowling Highway 66 ?

- Le Mini Bowling **Highway 66** permet de **compléter** et d'**affirmer le positionnement de vos concepts ou offres commerciales** pour votre clientèle.
- Le Mini Bowling **Highway 66** est une attraction et un **divertissement unique** qui propose toute **l'expérience du bowling** sur des **surfaces très restreintes.**
- Le Mini Bowling **Highway 66** permet de **capter** ou **d'occuper différemment la clientèle.**
- Le Mini Bowling **Highway 66** propose une **expérience différenciante** pour vos clients et génère des **revenus complémentaires pour votre activité.**

Pourquoi le Highway 66 est si attractif ?

Sur de petites surfaces, le mini bowling Highway 66 complète parfaitement votre activité par une expérience de loisirs profitable. Vous touchez **toutes les catégories d'âge et de clientèle.**

- **C'est fun**, les adultes enfants, familles, seniors , tous peuvent jouer ensemble !
- **C'est socialisant**, le mini bowling Highway 66 connecte les personnes entre elles.
- **C'est facile et confortable**, pas besoin de chaussures spéciales (vous jouez même en talons aiguilles), la boule est de taille unique, jouez aussi simplement !
- **Pour les groupes et le team Building**, le mini bowling **Highway 66** est la solution idéale avec possibilité de faire des compétitions et des jeux divers et variés.

QubicaAMF, partenaire de votre succès depuis 75 ans.

www.qubicaamf.fr

QUBICA AMF

20 Rue Aristide Briand, 92300 Levallois Perret (France)
Tel : 01 40 89 94 70 – Fax : 01 47 48 09 41 – Email : minibowlingFrance@qubicaamf.com

Pour en savoir plus sur le mini Bowling Highway 66 :
www.qubicaamf.fr
www.amusement.qubicaamf.com

2015 Tous droits Réservés

Télévision

Une fois n'est pas coutûme : du bowling sur une chaine nationale de Télévision française !!!

Début novembre, un appel téléphonique d'un journaliste de TF1 qui prépare un sujet sur le bowling en France.

Après m'être filé moulte claques dans la figure et pincé le bras jusqu'au sang pour bien m'assurer que je ne rêvais pas, c'est bien volontier que j'essaie de répondre à ses questions.

Il s'avère rapidement que le bonhomme n'y connait absolument rien (ce que je ne lui reproche pas !) et souhaite principalement confirmer certains chiffres avec moi... Sujet bien souvent délicat ! Il attaque par une confirmation du nombre de licenciés... Ca démarre mal ! Le chiffre officiel étant depuis bien (trop ?) longtemps de 14.000, je l'invite à se rapprocher de la Fédération française, n'étant pas sur, en ce qui me concerne, de pouvoir lui confirmer. Mais cette imprécision qui depuis trop longtemps dure me donne une idée : effectuer une consultation sur le site de la Fédé du *"listing national"* appelation qui informe des moyennes de tous les licenciés. Je constate qu'à la mi-novembre, 11235 joueurs y sont référencés. Une info à creuser* car seuls 9637 possèdent une moyenne enregistrée. Est-ce à dire que 1598 n'ont participé à aucune compétition depuis le début de l'année ?..

Il embraye ensuite sur le nombre de clubs, question pas plus facile puisqu'aux dernières nouvelles, un chiffre (officieux) tournerait autour des 500. Invérifiable et donc non confirmable. D'autant que, dans la conversation qui se prolonge, je comprends que le gars veut en fait parler du nombre de centres ! Là, je peux enfin, lui apporter une quasi confirmation (après lui avoir bien spécifié que, contrairement à la boxe, les endroits où les joueurs de bowling se rencontrent s'appellent "centres" et non "clubs"). Je constaterai malheureusement plus tard qu'Anne-Claire Coudray parlera, malgré cette recommandation, de "Clubs" (sic : l'un des plus grand *"club"* celui de Lomme)... Tant pis, au moins aurais-je essayé de faire passer la bonne appellation.

Par ailleurs, et faisant abstraction d'autres chiffres quelques peu fantaisites, 1,5 millions de français seulement pratiqueraient occasionnellement le bowling, je dois reconnaitre que dans l'ensemble, le reportage est plutôt bien réalisé.

"Le bowling : le sport préféré des français !"

Une bien belle accroche... Non !?!

Un passage de 2 minutes et 15 secondes durant un fort taux d'écoute : le JTWE (alias Journal Télévisé du Week-End) le 20h00 de TF1 !!!

Apparaitront à l'écran, interviewés, deux personnalités du monde du bowling français : Bruno Becquart, propriétaire du centre de bowling de Lomme, et Henri Valcke, Directeur Général de Valcke Group.

Des images bien filmées et bien commentées que demander de plus ? En avoir plus souvent !

Pour finir, c'est une réelle fierté pour moi qui, depuis 10 ans déjà, creuse sans fin le même sillon, m'attachant à la tâche, bien souvent ingrate, d'essayer de promouvoir le bowling en France et le bowling sportif : avoir été contacté au préalable par TF1 qui venait de visiter **www.bowlingnews.fr**

Pour revoir la vidéo :
http://lci.tf1.fr/jt-we/videos/2015/le-bowling-sport-prefere-des-francais-8680819.html

** : confirmations demandées auprès de Pascal Van Praet, responsable communication du CNB (Comite national Bowling) par email et... Malheureusement resté sans réponse !...*

Mini Bowling

(suite de la page 14)

Afin de vous faire une idée plus précise de la rentabilté de ce type de pistes, je vous invite à contacter, si vous le souhaitez, les établissements suivants qui en sont équipés :

Pistes installées dans des centres de bowling :
Bourg en Bresse (2 pistes), Congo Brazaville (2 pistes), Corse (10 pistes), Fréjus (2 pistes), Gujan-Mestras (4 pistes)La Valentine (6 pistes), Martinique (6 pistes), Montélimar (2 pistes), Nanterre (6 pistes), Nogent (4 pistes), Paris (6 pistes), Plan de Campagne-Marseille (4 pistes).

Pistes installées dans des plaines ou salles de jeux :
Fréjus (2 pistes), La Crau (2 pistes), La Faute sur mer (2 pistes), Paris - Boulevards des Italiens (6 pistes), Toulouse (4 pistes)

Et, plus rare : des pistes installées sur 3 paquebots de la flotte MSC Croisières : *Splendida, Divina* et *Preziosa*

Laser Games

Leader incontesté de l'installation en France de jeux laser (avec depuis 1995, selon nos dernières informations plus de 70 implantations), la société MEGAZONE Laser Games poursuit son développement et sa collaboration en France avec de nombreux centres de bowling.

Un produit qui fait l'unanimité puisqu'aucun responsable de centre de bowling ne souhaite se séparer de ce complément d'activité qui plait à de nombreux clients de tous âges.

Un loisir complémentaire aux parties de bowling qui peut aussi de venir un argument commercial supplémentaire lors de la proposition de séminaires entreprises et anniversaires enfants/ado/adultes.

Vous souhaitez entrer directement en relation avec des exploitants de centre de bowling ayant installé un laser game ?... Rien de plus facile : une visite du site Internet de l'entreprise vous permettra d'obtenir des réponses à la plupart de vos questions. De plus, grâce un carte de France particulièrement bien réalisée vous pourrez accéder aux coordonnées des centres (noms des villes, numéros de téléphone, adresse et sites Internet des centres !) et donc vous entretenir avec leurs rsponsables .

www.megazonelasergames.fr

Le mini laser game... Cà existe aussi !

A l'instar du bowling qui possède depuis quelques années sa version en mini, le jeu laser peut aussi être décliner sous forme de mini laser !

Ce "mini laser" présente quelques avantages intéressants :

- **Un système de jeu laser sans veste** révolutionnaire
- **Une exploitation intuitive :** pas besoin d'ordinateur ni même de câbles: Begeara se contrôle avec une simple télécommande
- **Des modes de jeu multiples** puisqu'il possède plus de quinze modes de jeu afin de répondre au mieux aux attentes des joueurs
- **Une expèrience de plus de 25 ans :** Leisure Technologies représente Zone Laser Tag, premier fabricant au monde de jeux laser

Tous les détails sur **www.minilasergames.com**

Bowling sportif ... Ou pas !

Le monde du bowling français recèle bien des mystères même en en ayant été, ces 15 dernières années, un observateur attentif... L'un des plus insondable est sans doute de constater qu'à peine aujourd'hui un quart des centres de bowling se lancent dans l'organisation de tournois et se tourne vers une clientèle sportive, qui se réduit, il est vrai, comme une peau de chagrin ces dernières années.

J'ai souvenir il y a quelques années d'un jeune gars, qui venait d'ouvrir son bowling et refusait d'entrée, toute option de faire du "bowling sportif". Il était plein de cette certitude qu'on certains jeunes de tout savoir et tout avoir compris... Pour lui, la "clientèle sportive" n'était pas intéressante. Point à la ligne. Ne pouvant s'appuyer au préalable sur aucune expérience en ce domaine, je me posais, à juste titre, la question de savoir ce qui l'amenait à avoir une telle pensée.

Comment, quelque soit votre activité, pouvez-vous renoncer à une partie de votre clientèle ?... Quelles sont les raisons qui peuvent vous y pousser ? Il faut qu'elles soient particulièrement sérieuses et fondées !

Je me suis donc mis à étudier la question de plus près en questionnant des propriétaires de bowling que je connaissais pour essayer de me faire une idée plus précise du "problème".

Les joueurs sportifs : des clients trop exigeants ?

Un certain nombre de réponses me furent rapidement apportées : la première raison, assez récurente, qui fut formulée était que les clients pratiquants le "sport bowling" s'averaient souvent exigeants.

- Exigeants en terme de tarifs, essayant sous prétexte qu'ils représentaient une présence régulière des membres de leur club, des "tarifs spéciaux" (à savoir plus "légers").
- Exigeants en terme de qualité avec cette éternelle discorde concernant les "conditions de pistes" rarement satisfaisantes (surtout quand ils ne scoraient pas !).
- Exigeants, aussi, en terme de présence d'un mécanicien à leur disposition, pour éviter tout incident machine.

Amandine Jacques, une de nos plus brillante repésentante actuelle (double sélection 2014/2015 en Coupe du Monde QubicaAMF

Difficile de savoir si ces exigeances étaient fondées ou non... et si elles suffisaient, à elles seules, pour qu'un responsable de centre renonce à s'engager dans cette direction.

Une autre raison, autrement plus pragmatique celle là étant d'ordre économique : pour organiser des tournois, la condition indispensable est, au préalable de "faire homologuer ses pistes". Et cette homologation coûte cher ! Une homologation qui, à ma connaissance et après le rénouvellement des licences, est la deuxième source de revenus de la Fédération française*. De plus quand les homologations sont validées (valable 2 ans) et les tournois sont organisés, la Fédération exige que les parties soient facturées au maximum 3,18 €*. Un montant qui ne satisfait pas nombre de gérants de centre...

Pourtant, en toute objectivité, il faut bien reconnaitre que la Fédération a fait quelques efforts de ce coté là en évitant, ces trois dernières années, d'augmenter ses tarifs d'homologation.

Mieux encore, elle a prévue depuis 2014 de séparer cette homologation en 3 catégories : Nationale, Régionale et Départementale. Jean-Claude Buchin**, Trésorier du CNB (Comité National Bowling) nous détaille les différents tarifs : 400 euros pour une homologation locale avec visite et contrôle de planéité tous les quatre ans. 400 euros et 15 euros par piste pour une homologation régionale avec visite et contrôle de planéité tous les deux ans. 400 euros et 25 euros par piste pour une homologation nationale avec visite et contrôle de planéité tous les ans. Toujours selon M. Buchin, cette mesure a permis de voir passer le nombre de centres homologués d'environ 130 à 178.

Ne reste donc plus, peut être (?), qu'à intensifier cette mesure pour voir si elle continuera d'avoir des effets bénéfiques sur le nombre de centres y adhérant...

** : interrogé via email à deux reprises (les 1er et 11 décembre) pour une confirmation de ces chiffres le CNB en la personne de son trésorier M. Buchin n'y a malheureusement pas répondu...*

Fitness et Bowling... C'est quoi le rapport ?

Depuis 1978, Valcke Group accompagne les centres de Bowling dans leur équipement et leur installation. Activité incontournable du marché du loisir, nombreux sont les Bowling qui associent des jeux d'arcade, Laser Game, billard, mini-golf ou bar/restaurant au sein de leur structure.
Et pourquoi pas y associer le Fitness?

Pratique sportive certes, mais aujourd'hui considérée comme un élément essentiel dans les loisirs d'un nombre grandissant d'adeptes, du débutant amateur au pratiquant assidu de haut niveau. C'est pourquoi Henri Valcke, Directeur Général de Valcke Group, a décidé d'ouvrir le champ d'action de la société en signant en Janvier 2011 un partenariat exclusif avec les marques Life Fitness® - numéro 1 mondial sur le marché du Fitness - et Hammer Strength® - choisie par les grandes équipes de football, hockey, baseball et basket américaines. Ainsi, Valcke Group fournit de nombreuses salles en équipement de cardio-training, et de musculation, mais également en fonctionnel grâce à un partenariat exclusif contracté en 2014 avec la marque Escape® Fitness.

Deux activités complémentaires au coeur de l'économie du loisir

La pratique du Fitness en salle ou en club relève principalement d'une activité sportive de détente ou de loisir. C'est un moment privilégié dans le quotidien qui permet de se challenger individuellement ou avec un(e) ami(e), que ce soit dans la pratique de cardio-training ou d'exercices de musculation.

Les nouvelles tendances et équipements permettent aujourd'hui une pratique plus collective de ces activités, soit en cours collectifs avec un coach sur une thématique particulière (body-pump, crossfit, biking...) soit en Small Group Training - séances de 3 à 8 personnes - autour d'un équipement spécifique comme la SYNRGY360.

De plus en plus, l'amusement, la diversité, et le bien-être des participants, sont au centre des innovations - que ce soit de la part des fabricants de matériel, des responsables de clubs, ou des coachs eux-mêmes - afin de pérenniser l'engagement des pratiquants réguliers et de fidéliser des pratiquants plus ponctuels et un peu frileux.

Une expérience unique pour vos clients actuels

Le fait d'associer un espace de Fitness à une structure centrée autour du Bowling permet évidemment d'offrir aux clients une expérience unique. Tous les clients d'un Bowling ne sont pas des clients Fitness en puissance, mais dans chaque famille, groupe d'amis, ou équipe d'entreprise, se cache un prospect potentiel. Et pas de risque de "cannibaliser" la clientèle du Bowling, car si les 2 activités sont bien complémentaires en termes de loisir, elles ne sont pas interchangeables en termes d'expérience.

L'addition d'un espace qui propose ce type de services, comprenant le plus souvent un accompagnement par des coachs professionnels, permet également à un établissement de monter en gamme, grâce à un équipement de qualité et à la pointe de la technologie.

Recruter de nouveaux clients

L'investissement dans un espace Fitness pour élargir l'offre de votre structure attire nécessairement une nouvelle clientèle. Et si certains clients d'un Bowling sont des clients en puissance pour l'espace Fitness, l'inverse se vérifie également : les nouveaux adhérents de l'espace Fitness peuvent également devenir clients du Bowling, y venir avec leurs amis ou leur famille.

De plus, cela permet aussi de mutualiser les coûts sur les 2 activités, notamment en ce qui concerne les investissements en Marketing et Communication, mais également au niveau commercial : offres croisées, abonnements au complexe pour les 2 activités, offres découvertes etc... Tout est possible.

Vous avez un projet ? Besoin d'un conseil ?

Ils vous ont accompagné dans la création de votre Bowling, vous pourrez leur faire confiance pour vous épauler au mieux à chaque étape de votre projet Fitness !

Chez Valcke Group, une équipe d'experts passionnés est à votre service au 01 82 88 30 50 ou à l'adresse mail
fitness@valcke-fitness.com

Contactez votre représentant Bowling habituel pour tout renseignement supplémentaire au 03 44 25 20 58 ou par mail via
france@valckeservices.com

Plus d'infos disponibles également sur le site internet
www.valckegroup.com

Sur le Web

Cela devait bien arriver un jour, les américains organisent chaque année des brassées d'Awards alors pourquoi pas le magazine Bowling News !?!

En cette fin d'année 2015, le magazine BOWLING NEWS - BUSINESS a décidé d'honorer, un centres de bowling français qui aura été en 2015 le reflet de l'inventivité et de l'innovation dans le domaine de son site Internet !

Trop négligé encore en 2015 (!) par un certain nombre de centres de bowling : posséder un site Internet, digne de ce nom ! Aujourd'hui être présent sur le web pour un centre de bowling, n'est plus un "gadget" comme au début des années 2000. Outre un site Internet moderne et utilisant les dernières technologies en patratique, la précen, aussi, sur les réseaux sociaux et plus précisement Facebokk (de préférence) est devenu indispensable ! Une façon non pas simplement de faire connaitre votre établissement mais aussi d'entamer un dialogue constructif avec vos clients, toujours avdides des dernière nouveautés (matériel, évènements) présents ou organisé dans votre centre. Une façon aussi, en parlant de façon plus terre-à-terre de les fidéliser et de les faire revenir autant que possible.

Nous avons passé des dizaines d'heures à scruté ce que la "toile" nous proposait en terme de sites Internet consacrés à des centres de bowling. Nous avons été séduit par quelques-uns, avons trouvé la plupart dans "la bonne moyenne" (sans plus !) et été proprement attéré par certains ! Il vaut parfois mieux ne rien faire que faire "moche" et inutile. Rassurez-vous nous n'organisons pas encore un "prix citron" réservé aux réalisations les moins réussies (bien que cela nous démange...).

Une raison supplémentaire donc de donner à coup de projecteur tout particulier sur, ceux qui auront fait l'effort soit durant l'année soit précédement de proposer à leur clients un site où :
- La plupart des informations essentielles sont présentes
- Le design est soigné
- Le navigabilité est aisée voir intuitive
- Les nouvelles technologies sont utilisées
- Une interactivité est possible.

Premier à être récompensé, le site **SkyBowl.fr** de Notre Dame d'Oé (37 - Indre-et-Loire)

Critères retenus et salués :
design superbe, navigation intuitive, hautes technologies utilisées, information visiteur très complète, interactivité possible (via leur page Facebook et leur compte Twiter).

Nous avons souhaité ne pas communiquer sur les centres qui ont fait parti de la sélection finale (une dizaine seulement). Un d'entre eux sera sans doute récompensé l'année prochaine à moins qu'un nouveau n'apparaisse et lui vole le titre !?!

En revanche, pour 2016, nous vous invitons, à entrer en contact avec nous (avant le 1er mars) si vous considérez que votre site Internet est digne d'être nominé.

La liste des sites nominés figurera dans le prochain numéro de Bowling News - Business et un reportage exclusif sera publié dans notre numéro de décembre sur ce centre remportant le titre de "Meilleur site Internet" 2016.

Alors à bientôt donc pour nous soumettre votre candidature !

Tél. : 06 82 00 36 38
contact@bowlingnews.fr

Référencement

Votre centre possède un site Internet, encore faut-il pour qu'il fasse l'objet de nombreuses visites qu'il soit correctement référencé sur Google.

Certaines agences de Web Design vous garantissent un excellent référencement, d'autres ne sont pas toujours en mesure de vous l'assurer.

A l'heure du choix d'une création (ou recréation) de votre site Internet, sachez être pruent et incluer cette "option" dans le cahier des charges que vous établierez avec votre prestataire.

Les sites internet de centres de bowling, sont-il bien référencés sur Google ?

C'est au départ cette question qui nous a donné l'idée, pour améliorer la situation, de créer sur Google Map **la première carte de France des Centres de bowling.**

Acccessible dès la page d'accueil de **www.bowling.fr** LE Portail du bowling en France, cette carte référence l'ensemble des centres de bowling francais. Un oublie étant toujours possible, vérifiez si votre centre y figure !

Votre centre a été oublié ?... Ou, plus simplement, vous avez une question à nous poser sur cette carte ?...

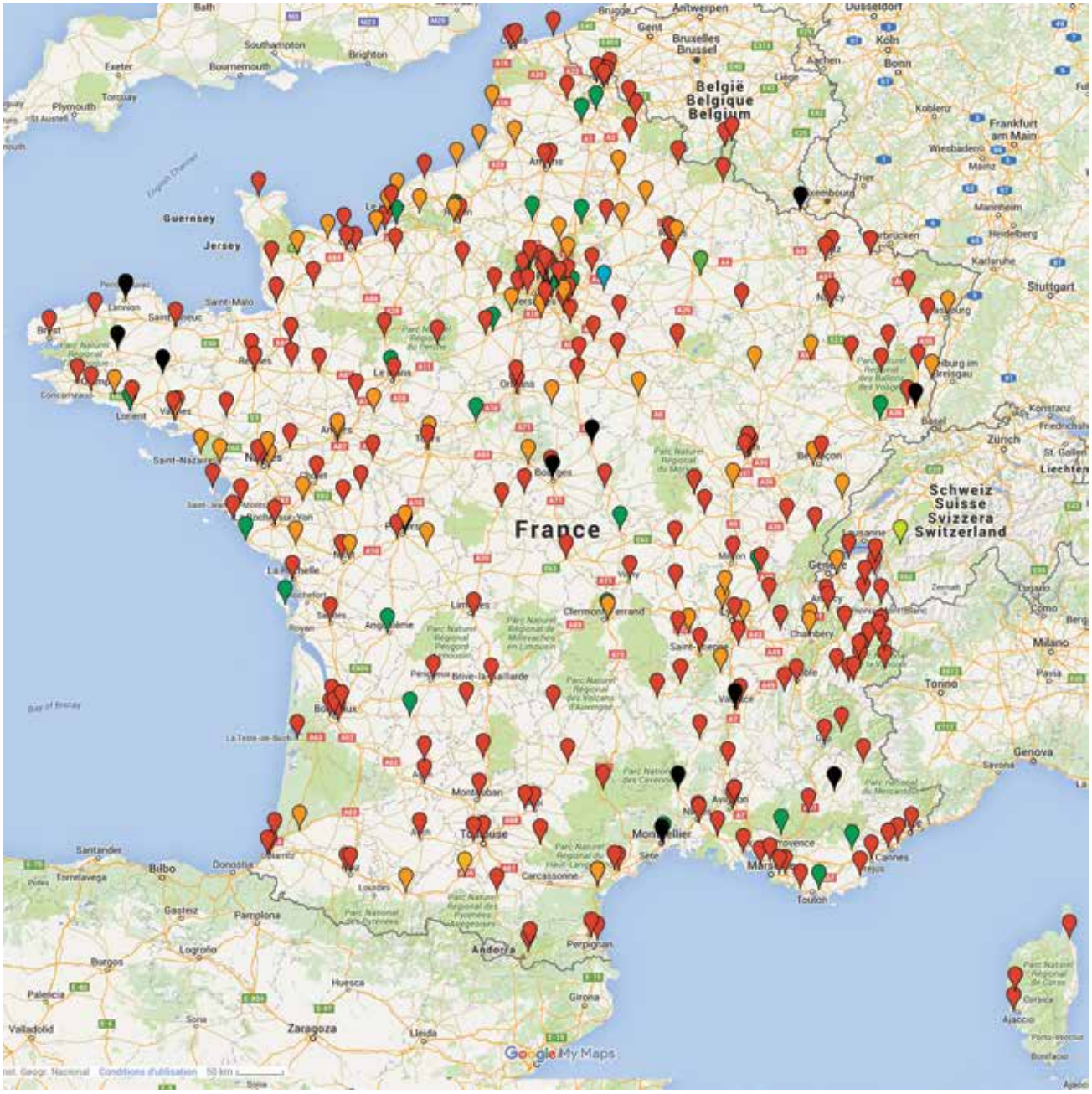
Contactez-nous :

Tél. : 06 82 00 36 38
contact@bowlingnews.fr

Faites parti des Centres qui soutiennent BOWLING NEWS pour son travail quotien de promotion du bowling en France déjà une tentaine de Centres Partenaires !

Votre centre référencé (via Bowling.fr)

Vous recherchez un centre de bowling en France ?...
Rien de plus facile : consultez la carte de France des centres de bowling



Etablie fin décembre 2015 par **bowling.fr**
et déjà plébicitée en moins d'un mois par près d'un millier de *"bowlinternautes"*

Tél. : 06 82 00 36 38 - contact@bowlingnews.fr

Annonces & Offres d'Emplois

A VENDRE
REGION PARISIENNE
BOWLING – BILLARD – DISCOTHEQUE
AFFAIRE EXCEPTIONNELLE A SAISIR !
Cession de parts cause retraite.
2.400 m², 560 places, 20 pistes de bowling,
15 tables de billards,
400 m² de disco, dancefloor et DJ.
Parking gratuit !
Grand potentiel de développement.
Idéal professionnel de la nuit.
Contact au 06 08 09 37 57 uniquement.

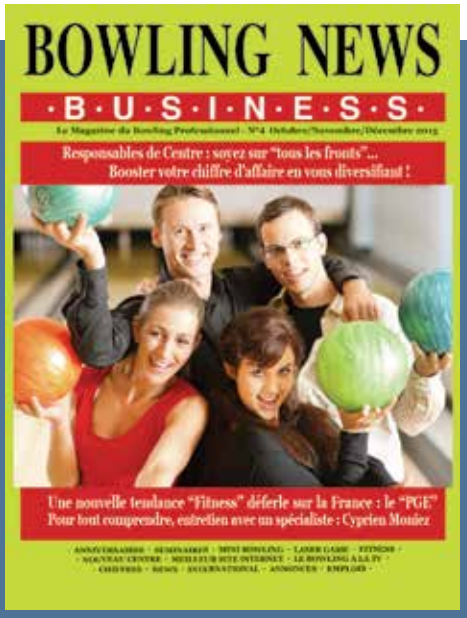
Bowling à Monaco recherche :

Employé polyvalent ayant déjà une expérience dans ce milieu.
Souriant, dynamique, sérieux avec un très bon relationnel client.
Langues : anglais bon niveau + italien ou autre.
CDI 39h (soir, we et jours fériés).
Salaire à négocier
Envoyer CV et lettre de motivation manuscrite à : secretariat.epicure@nibox.mc

Le Bowling du Rouergue, M. Bastide recherche son mécanicien.
Poste stable. Urgent.
Merci de nous contacter au : 05.65.67.08.15

BOWLING CAHORS (LOT – 46)

A VENDRE :
. Machines BRUNSWICK GS 10
. Pièces de rechanges neuves ou d'occasion
. Un ball SPINNER
Et autres matériels pour Bowling
Contactez Mr Alain COMBES
Portable : 06 08 76 13 43
ou courriel : combes.a@wanadoo.fr



Le magazine Bowling News
est édité par Jm Editions
Lieux dit "Jaumarie"
24190 Saint Germain du Salembre
Tél : 06 82 00 36 38
email : **contact@bowlingnews.fr**

Responsable de publication :
Jacques Mouchet

ils ont participé à ce numéro :
Sophie Bouquet,
Louise Dujardin,
Stéphane Fontaine,
Johan Hemberg,
Annick Mouchet,
Annabelle Rodrigues
Henri Valcke

Imprimé par :
EFIC Conception - Impression
61, rue Henri Laroche
60800 Crépy-en-Valois

Dépôt légal :
DLP/ISSSN/07/2728 L
ISSN : 2429-5485 -
CPPAP : 0416 K 88984

Publication trimestrielle
diffusée gratuitement dans tous les centres de bowling français

n° 04 - Octobre/Novembre/Décembre 2015
1ère année - 4 parutions par an

Offres Spéciales Noël

PROFITEZ DE CES REMISES FESTIVES!

Comfort Kit
Brunswick T Zone (couleur au choix)
Brunswick Flash C Single Roller
Red Star White/Black (femmes)
Red Star Black (hommes)

Starter Kit
Brunswick T Zone (couleur au choix)
Brunswick Crown Single Tote
Red Star White/Black (femmes)
Red Star Black (hommes)

Basic Kit
DV8 Polyester (couleur au choix)
DV8 Sac en Bandoulière
Red Star White/Black (femmes)
Red Star Black (hommes)

MAINTENANT AVEC PORTE-CLÉS *gratuit*

Offre valable jusqu'au 31/01/2016 ou jusqu'à épuisement du stock.
Renseignez-vous auprès de votre Pro Shop habituel pour prix et plus d'info.

Valcke Bowling Service

VALCKE GROUP BVBA

france@valckeservices.com
www.valcke-bowling.com

T 03 44 25 20 58
F 03 44 25 21 13

Brunswick

LA COMPAGNIE DES RÊVES

Dynamisez et rentabilisez votre espace avec des jeux vidéo, manèges, billards

Location de jeux vidéo :
Pac Man, Jeux de Palets, Grid, King of Hammer, Boxer

Location de Billards, Baby Foot

Location de Manèges :
Carroussel, machines à peluches, petits manèges

Contact
06 26 84 05 70

Devenez franchisé et découvrez

Un Concept Original - Un Réseau - Un Savoir-Faire

12 complexes en France - **17 ans** de savoir-faire

2,5 millions visiteurs/an

Près de 1 million de clients CE / an

Près de **2 000** événements entreprise / an

321 pistes de Bowling - Près de **200** Karting - **300** gilets Laser

12 Bars Lounge

CONTACT - 06 79 88 01 51 - stephane.fontaine@speedpark.fr

SPEEDPARK / COMPIEGNE - HENIN - CONFLANS - LE MANS - BEAUVAIS - LES CLAYES - VANNES
BOWLINGWORLD / BLOIS - ARRAS

WWW. SPEEDPARK.FR

WWW.BOWLINGWORLD.FR