

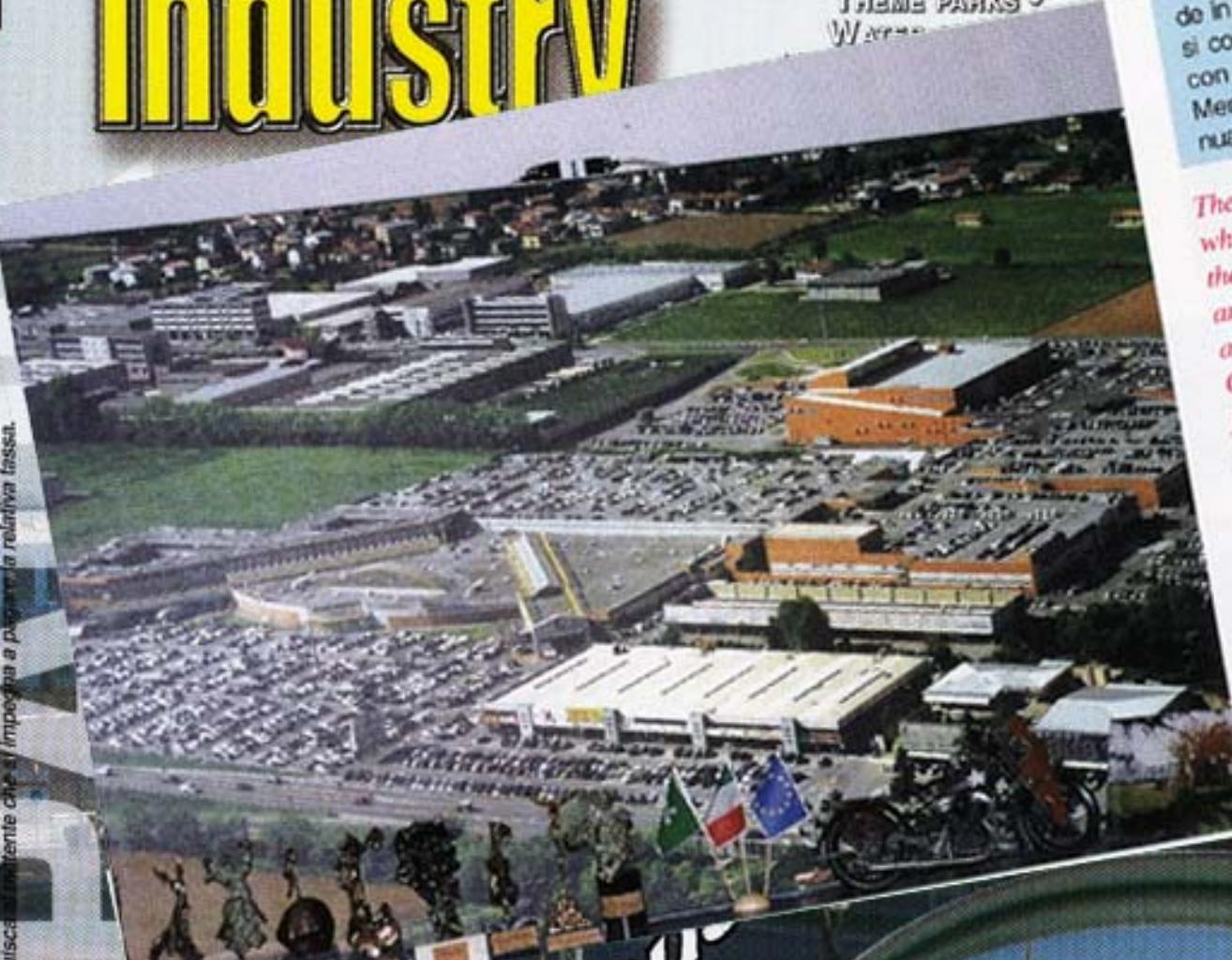
GAMES & PARKS

industry

AMUSEMENT PARKS •

THEME PARKS •

WORKSHOPS



SPECIAL
MEMO PARK
April 2004

do in grado di garantire questo successo, che si concretizza sia sul piano dei contenuti che con la visione del prodotto. Due fattori che Memo ha saputo mettere insieme e che continuano a dare i loro frutti.

The location is the first aspect to be considered when opening an FEC. Left: the Globo, one of the largest shopping centers in Italy, covering an area of 80,000sq m, on the outskirts of Milan and attracting some 20,000 people a day. The Globo management has made games and family entertainment its strong point, and manages directly 80 kiddie rides located all over the complex (above), workshops, activities for kids and other initiatives.

La location è il primo aspetto da considerare in un Fec. Sinistra, il Globo, uno dei maggiori shopping center d'Italia, che si trova nel milanese e ha una media di 20.000 presenze giornaliere. Il suo management ha fatto del gioco e del divertimento un suo punto di forza e gestisce direttamente 80 kiddie dislocati su tutta l'area (sopra), laboratori creativi e altre iniziative.

Having the right games is not enough. The success of an FEC requires the combination of many different factors.

And the experience of a company such as Memo Park can really help

HOW TO MAKE A SUCCESSFUL FEC

There are many factors that together make the success of an FEC, and all are important. However, when someone decides to open a leisure facility, they are often limited to the idea they already have in mind, without making objective evaluations on its potential. In this way, it may happen that when the structures open they are already destined to fail. As a consequence, during the design phase a series of elements need to be taken into consideration that are fundamental prerequisites for success.

The first requisite to be considered when opening an FEC is its location. The attention paid to choosing the location is so important that an error in this regard may count for 50% of the success of all the initiative, for example, if the structure is opened in a place that is poorly attended, or where there is already too much competition. "This is why we feel that working alongside the customer in choosing the location is the first important piece of support we offer in ensuring the result of the initiative," Incerti explained. And the Memo Park consultants are available right from this

early phase, as the choice of the location is also part of a good design.

The other 50% of the success is distributed between 4 further factors: products, personnel, management and marketing. Below we will analyse them in detail, without however forgetting that above all this is the fascination that the FEC must be able to wield on the public. And there are not many companies that can guarantee such success, ensured in concrete terms through the contents and the vision of the product. Two factors that Memo Park brought together and that continue to bring great results.



Avere i giochi giusti non basta. Per il successo di un Fec bisogna mettere insieme tanti fattori diversi, e l'esperienza di un'azienda come Memo Park può essere d'aiuto

COME NASCE UN FEC DI SUCCESSO

Sono tanti i fattori che concorrono al successo di un Fec, e tutti hanno la loro importanza. Ma quando una persona decide di aprire una struttura, spesso si ferma all'idea che ha in mente, senza fare valutazioni obiettive sulle sue potenzialità. Così, succede che vengano aperte strutture che per le loro caratteristiche hanno già in sé il germe del fallimento e non sono destinate ad altro. È invece importante, in fase di progettazione, considerare tutta una serie di elementi che sono prerequisiti fondamentali per il successo.

Il primo requisito da considerare per l'apertura di un Fec è la sua location, cioè il luogo dove viene aperto. La cura con cui questa deve venir scelta è così importante che un errore su questo punto può compromettere per il 50% il successo di tutta l'iniziativa, ad esempio se la struttura viene aperta in località con scarsa affluenza, o dove c'è già troppa concorrenza. "È per questo che riteniamo che l'affiancamento al cliente nella scelta della location sia il primo supporto per la riuscita dell'iniziativa" spiega Incerti. E Memo con i suoi consulenti è pronta a collaborare fin da questa prima fase, poiché la scelta della location è parte di una buona progettazione.

L'altro 50% del successo viene distribuito su quattro fattori: prodotti, personale, gestione e marketing. Ora cercheremo di analizzarli più in dettaglio, ma senza dimenticare che al sopra di tutto questo rimane il fascino che il Fec deve saper esercitare. E non sono molte le aziend-