Des idées pour développer une franchise de loisirs éducatifs et créatifs destinés aux enfants et aux parents !

Une société qui vend des produits de loisirs éducatifs a des opportunités d’agrandissement multiples. De la spécificité des loisirs à l’accueil privilégié du public, des centaines de formules sont à créer. Les enfants sont désormais baladés d’activités en activités, d’écrans en écrans et certains parents prônent un retour à la qualité des échanges relationnels, combinée à des activités manuelles et créatives. De nombreuses sociétés de vente de loisirs éducatifs sont déjà présentes sur le territoire français, mais toutes ne développent pas un accueil privilégié de leurs clients.

### Le scrapbooking et les loisirs créatifs et éducatifs en franchise

De nombreuses activités éducatives et d’éveil peuvent satisfaire le public actuel des parents de plus en plus exigeants pour leur progéniture. Le secteur ne manque pas d’idées : le scrapbooking, les jeux de rôles, les déguisements, les poupées à peindre plus récemment, etc. Ces activités enregistrent-elles réellement un essor considérable qui pourrait permettent de se positionner en tant qu’acteur de ce secteur ? Effectivement, 2/3 des Français pratiqueraient une activité de loisirs éducatifs, et le marché aurait enregistré un indice positif de 60% en 6 ans. Une étude de marché sera toujours utile, mais il semble que le secteur aille bien. Cet engouement pour les loisirs créatifs et éducatifs s’explique : les Français recherchent des moyens d’épanouissement plus proches des émotions et des sens, alors que leur vie professionnelle s’intensifie et se complexifie. Vis-à-vis de leurs enfants, de la même manière, ils sont à la recherchent d’activités structurantes, « sociabilisantes » et originales pour leurs enfants. Seulement qu’est ce qui permettra à un entrepreneur de se détacher ? Probablement ses idées d’optimisation d’accueil du public…

### Les clés pour rendre son accueil plus attractif

80% des amateurs pratiquent leurs activités de loisirs créatifs chez eux par manque de structure adaptée. Des entrepreneurs ont donc déjà commencé à développer un concept qui fusionne la boutique avec le lieu de création. L’intérêt est à la fois dans le temps passé dans un lieu où l’on vend des produits créatifs et éducatifs, et dans l’accueil personnalisé et chaleureux des personnes. Les parents qui poussent la porte de ce genre de « concept store » sont en attente d’un accueil particulier, d’orientation précise et sensible. La vente passe après, mais elle devient d’autant plus qualitative et génératrice d’une clientèle fidèle. Vous pourrez ainsi passer plus de temps avec vos clients et saurez même au bout d’un certain temps appréhender leurs envies créatives et donc gérer vos stocks avec facilité ! La bonne idée : notez les tendances d’achat par semaine, les produits qui marchent bien, au contraire ceux qui se vendent moins bien dans le but de réaliser des petites études hebdomadaires sur lesquelles vous pourrez vous baser pour prévoir l’achat de vos jeux éducatifs. Autre astuce, si vos clients restent à jouer et expérimentent les jouets vendus en magasins, il peut malin de leur proposer un jus de fruit à boire ou un thé à partager avec leurs amis, de quoi générer des petites avances de chiffres mais surtout créer un lieu convivial et couru par tous les parents !