



Caso de éxito: Altitude

Grady Hinchman, Socio Corporativo,
parque de camas elásticas, Altitude,
Kissimmee, Florida, EEUU.



Sobre Altitude

Grady Hinchman abrió su parque Altitude en noviembre de 2020, justo después del *black friday*. Afirma que: "hemos aprendido mucho en estos años". Grady trabaja junto a dos socios más. Tenían planes de un "crecimiento agresivo para su joven franquicia" con 2-3 parques Altitude más en Florida, que abrieron en 2022. Grady admite que "estamos en el top franquiciados, y ValoJump es un ingrediente esencial de nuestro éxito."

Tenían experiencia anterior con franquicias de Planet Fitness (15 localizaciones). Grady explica que: "aprendimos muchísimo con una marca tan fuerte. Con Altitude, queremos hacer algo que nos haga disfrutar, no una mera inversión."

Abieron un parque de camas elásticas Altitude, porque, según él explica: "queríamos aportar a la comunidad algo que disfrutaran. Esto es entretenimiento activo para la familia al completo."

Su público principal son niños de 7 a 17 años de los alrededores, pero tienen un enfoque inclusivo. "Intentamos dar el máximo valor a las familias con varios niños, para que todos jueguen juntos". También hacen eventos para empresas, y abren por la noche para adolescentes y jóvenes. "Queremos que la gente sea parte de esto, no excluimos a nadie." Un factor único de ValoJump es que atrae a esos niños que "solo quieren jugar videojuegos."

Amamos ValoJump, la unión perfecta entre videojuegos y actividad física. No hay nada igual.

– Grady Hinchman



¿Por qué eligieron Valo Motion?

"Durante IAAPA 2018, el anterior CEO de Altitude nos invitó a ver ValoJump". Grady recuerda, "Realmente nos llamó la atención. No buscábamos las típicas atracciones, mirábamos opciones que mantuvieran a los niños entretenidos. Queríamos mantenernos fieles al concepto, sin caer en comprar simplemente lo nuevo. Seguimos la filosofía de un parque de camas elásticas en los elementos, añadiendo componentes digitales. Buscamos equilibrio."

Sobre ValoJump

Grady menciona: "Tenemos dos ValoJump y estamos muy contentos. Elegimos ValoJump porque queríamos que los jugadores siempre tuvieran algo nuevo. Es asequible, ocupa poco espacio y tenía sentido con el resto de nuestras atracciones." Realmente encaja con su negocio ya que: "ValoJump tiene un equilibrio perfecto entre diversión y desafío, cualquier madre puede jugar con su pequeño de 5 años. Es realmente divertido para cualquier edad."

Diferenciarse de los competidores

Grady destaca que "hay muchísimas opciones ahí fuera" y que "algunos apuestan por tener de todo en un parque". Pero no ellos. Su enfoque es innovador y claramente diferente. Celebra con orgullo esta filosofía: "la gente conduce hasta aquí por lo que ofrecemos".

ValoJump es de las primeras cosas que los niños prueban, y suele haber una fila esperando. Es una de las atracciones más populares que ofrecemos.

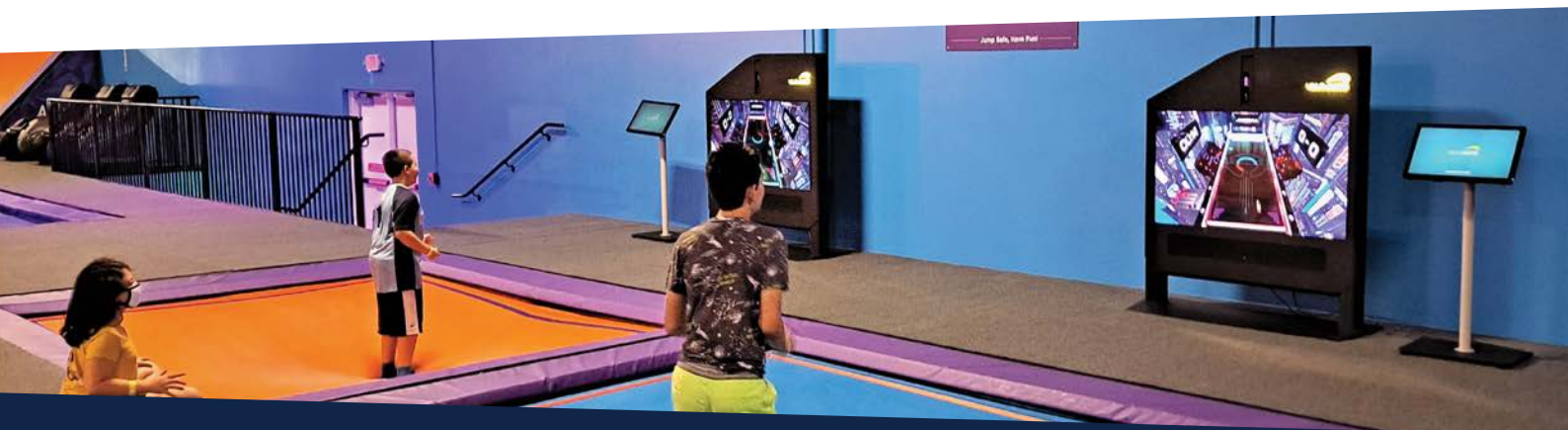
– Grady Hinchman

El Servicio de Valo Motion

Además de los juegos y el propio producto, Grady explica que su decisión evaluó aspectos más profundos. "Nos decidimos porque Valo Motion está ahí con su soporte técnico. Nos dieron ejemplos de mejores prácticas, materiales de marketing, señalización, herramientas para redes sociales y para realizar competiciones. Todo esto habla por sí solo. Valo Motion tiene una gran relación con sus clientes."

El plan de desarrollo

Grady y sus socios aprecian que Valo Motion les aportara "un plan real de desarrollo con nuevos juegos, funcionalidades y ValoLeague." Al igual que ellos, "Valo Motion siempre está mejorando y son innovadores, como nosotros. Están a nuestro lado. Desde Valo Motion son claros con lo que está por llegar y muy proactivos con respecto al desarrollo de producto. Se centran en ser los mejores."



¿Quieres resultados como estos?

Habla con nuestro equipo:

sales@valomotion.com

Aprende más en:

www.valomotion.com/valojump