

Bridge « physique » & Bridge « virtuel » : concurrence ou complémentarité ?



une vision du « Club de l'avenir »

- ♣ quelques données
- ♦ évolution de l'offre « commerciale »
- ♥ évolution de l'offre « technique »
- ♠ une première approche du « Club du futur »

quelques données

tournois FunBridge – F.F.B. : analyse de la participation

Groupes selon assiduité	Nombre de joueurs dans le groupe (variable selon ex-aequo)	IV moyen	Nombre de tournois du dernier du groupe	Nombre moyen de Tournois (Funbridge)	Nombre moyen de tournois de REGUL (autres que Funbridge)	Nombre moyen de [phases de] compétitions fédérales jouées
Les 10 joueurs les plus assidus	10	44,20	293	357,60	56,90	8,90
Joueurs ~11 à ~100	91		149	190,51	48,51	8,10
Joueurs ~101 à ~500	407		46	85,39	49,31	8,02
Joueurs au-delà du 500e	1445		1	11,40	41,98	6,47

une première analyse

- ♣ la pratique du bridge en ligne favorise la pratique du bridge en Club
- ♣ la pratique du bridge en ligne favorise la pratique des compétitions fédérales
- ♣ la crainte de la cannibalisation est levée !

une première analyse

- ♣ une nouvelle approche marketing est nécessaire
- ♣ l'offre commerciale doit évoluer avec l'offre technique
- ♣ il est indispensable de favoriser l'adhésion

une nouvelle approche marketing

- ♣ le marketing inversé ne suffit plus
- ♣ les évolutions sociétales sont majeures
- ♣ trouver le bon équilibre entre bridge loisir et bridge de compétition

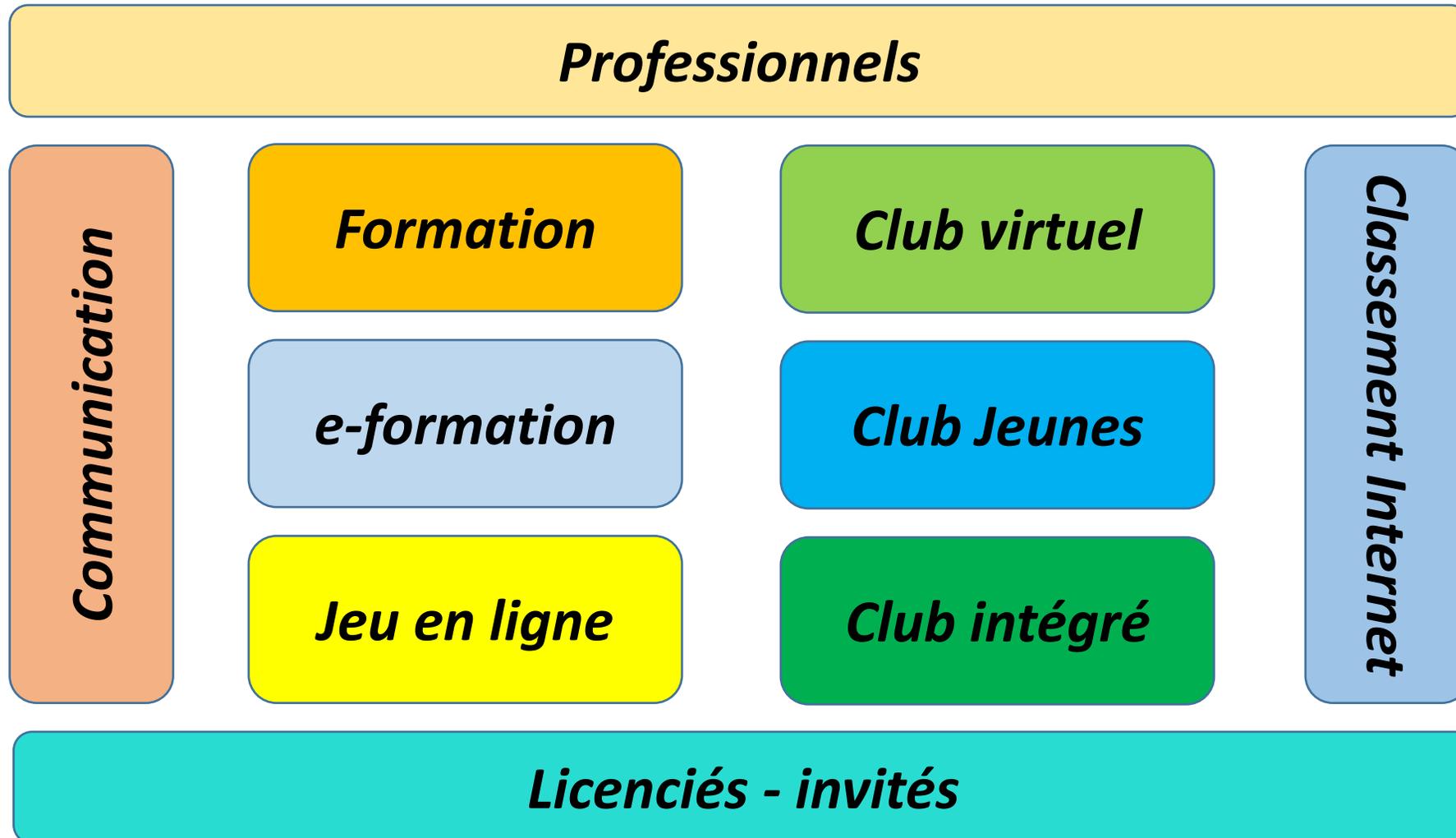
l'évolution de l'offre commerciale

- ◆ de nouveaux formats
- ◆ la convivialité comme axe essentiel de développement
- ◆ des équipes formées aux métiers du Club

l'évolution de l'offre technique

- ♥ développer le bridge sur tous les supports
- ♥ le jeu, la formation initiale, le développement, etc.
- ♥ développer une version virtuelle du Club
 - ▣ augmenter le périmètre du Club
 - ▣ développer la communication

une 1^{ère} esquisse d'une plateforme internet



une plateforme internet

- ♥ le « guichet unique » de l'offre « bridge » accessible sur internet
- ♥ un accès simple à un catalogue étendu d'offres
- ♥ la possibilité de développer rapidement le marché
- ♥ un gisement d'emplois conséquent

♥ un espace physique

- ☐ convivial et communicant
- ☐ proposant des offres de jeu diversifiées
- ☐ intégrant formation et jeu (notion de communauté bridgesque !)
- ☐ segmentant les clientèles (éventuellement)

♥ un espace virtuel

- ❑ pour organiser des tournois dédiés
- ❑ pour intégrer des tournois physiques et virtuels
- ❑ pour conserver un lien avec les anciens adhérents
- ❑ pour attirer une nouvelle clientèle : joueurs isolés, handicapés, geeks, pratique intergénérationnelle, adhérents ayant déménagé, etc.

♥ l'intégration des espaces physique et virtuel

- ❑ la socialisation par la convivialité dans l'espace physique
- ❑ la socialisation par la communication dans l'espace virtuel
- ❑ des tournois intégrant les deux espaces ?