

嘟拉咪游乐设施加盟

产品名称	嘟拉咪游乐设施加盟
公司名称	温州嘟拉咪游乐设备有限公司
价格	400.00/平米
规格参数	
公司地址	永嘉县桥下镇方岙村
联系电话	86-057757675673 13738393918

产品详情

嘟拉咪关于开室内卡通乐园店的经营建议

一、方案概述

结合目前我们掌握的一些情况通过前期准备、经营规划、经营建议、经营结果预期。这四个方面来解释您前期的一些疑问，主要目的是让您了解产品，了解市场，了解项目运作方式，让您更好的做出决策。

二、前期准备

计划开室内儿童游乐园之前我们认为需要前期做四个方面的分析工作：经营调查、产品分析、市场调查、客户调查，从这四个方面着手来展开我们的经营。

1. 经营调查：儿童游乐园在经营过程中面临的问题需要解决和需要了解的要点。首先需要知道我们经营过程中产生的费用，也就是成本。我们认为经营成本的主要构成为：固定费用+浮动费用。固定费用包括：房租、水电物业费、人员工资、分摊设备成本、营业证件的办理费用。税务费用。浮动费用包括：广告费、礼品、pop让利、配件损耗、管理费用 只要清楚的知道了新开店铺成本详细构成就能很清楚我们的盈亏平衡点，这也方便我们预期和决策。

2. 产品分析：我们这类新型室内儿童游乐产品，从本质上来讲我们的产品是前一期产品的升级替代，也就是从原来淘气堡逐渐过渡到儿童乐园。我们的产品同其他同类设备的区别和特点是什么？动感、综合、色彩、安全！新颖性、先进性！主要表现在：我们结合儿童喜欢跳、爬、钻、滑、滚、荡、摇的天性。针对性的设计出：旋转的、摇摆的、充气的、充水的、视觉的、触觉的、听觉的、自然的、动物、流水、雪花、森林等产品，让孩子爱玩，百玩不厌而且在玩的同时争强体魄，开发智力，锻炼毅力，身心得到全面发展。产品上市以来受到孩子和家长的广泛喜爱。项目在商场，超市，游乐场，社区等儿童密

集的地方安装比较适宜。不受场地大小和形状的限制。投资少，管理简单，损耗低，利润高。就目前来说不失为一个投资的好项目。以上就是我们产品的一些特点，也是我们区别于淘气堡的内容。

3. 市场调查：现在都是独生子女家庭。在为下一代提供一个良好的成长环境已经成为，现代家庭必不可少的义务。比如说一个年轻的父母在为自己小孩挑选奶粉时，去到商场问售货员的第一个问题可能就是哪个奶粉最好。犹太人的经营法则是，赚小孩的钱、赚女人的钱。所以我们认为暂时不必去考虑父母会不会让小朋友来我们这里玩，而要考虑如何让父母带小朋友来我们这里玩。还有一个方面就是店铺周边是否拥有足够的潜在客户供我们开发，这也是我们前期需要清楚的。根据我们了解的经验，周边500m半径内拥有300个以上家庭就能提供一个游乐面积低于100m²的形象店足够的人流量。最后一个方面，就目前为止如果我们的产品进驻小区附近，在市场面来说还是独有的，因为像我们这样专业室内游乐园还没有成型的竞争对手。由于我们的游乐园是室内的，所以天气对于我们经营的影响大大降低于现有的其他游乐项目。

4. 客户调查：儿童乐园的目标客户是谁：顾客，谁是我们的顾客，有的人会说孩子，不错，我们的顾客的确是那些玩耍的孩子。而当我们重新定义顾客时，孩子的妈妈——亲子活动，孩子的祖父母——享受含饴逗孙之乐，孩子的老师——让儿童乐园成为您的业余教练，社区居委会——儿童乐园是社会的重要和谐因素，这样看，顾客就立体化了，最通俗的说法是，那些有可能埋单的人都是您的潜在顾客。

三、 经营规划

1. 资金投入：

1). 场地租金，以及场地装修费用。 2). 设备采购所需费用，开业前广告投入，门票，办理月卡、年卡 3). 营业证件的办理费用（儿童乐园需让工商局和消防局，税务局审核）

2. 注意要点：

1). 店铺内空需要在2.8米以上，店铺使用面积内柱子尽量要少。 2). 店铺选址地段建议选在大型购物中心（shopping mall）、商场、超市、大型社区等。人气决定一切!!! 好的场地是乐园持续经营的硬件指标之一，乐园选址时要对场地周边的人流量以及周边的商业前景进行一个评估。同时也要考虑到是否需要办理相关的工商、税务、消防、保险等手续。

四、 经营建议：

1. 在店铺开张伊始可让客户免费进店铺游玩，并赠送带有乐园logo的小礼物。增加店铺在区域内的知名度。
2. 加大力度推销会员卡力度，增加会员优惠程度。这样可培养客户的忠诚度。
3. 城区根据我们的经验，现代3口之家一般父母都为双职工，0-7岁的小孩基本上是入托，再小点就是父母过来帮带。幼儿园放学一般都比较早，4：30~5:00左右，我们可考虑同周边幼儿园或家长宣传，将店铺周边小区内的朋友，在幼儿园放学后，父母还没有下班前可在乐园内嬉戏，待父母下班后将其接走。这一条可作为pop内容之一，有两个好处：第一是可增加乐园人气，第二是可为乐园前期带来稳定的收入。
4. 增强乐园内部管理，如服务员礼仪，父母陪同入园游玩时穿着一一次性袜子，店铺整洁度。这些工作都在客户内心中提升我们的服务素质。
5. 招聘合适的乐园工作人员，对乐园的工作人员的进行培训，加强责任心的培养，建议可以招聘有幼教

经验的老师，这样有足以正确的引导小朋友游玩，并且可以在乐园中搞活动来增加乐园的可玩性等等。

6、可以通过定期更换小的设备来提高乐园的新颖度吸引小朋友。乐园长期持续经营必须得有自己的特色，乐园经营者需要有创新。差异化同行业的竞争对手才是长期取胜的关键。

五、 经营效果：

模拟一家150平米左右标准店的盈利能力：

1. 标准店：适合社区商场投资类型，面积100——150平方米；
2. 形象店：适合社区商场投资类型，面积150——300平方米；
3. 旗舰店：适合商贸中心投资类型，面积300——600平方米；

参考价目表：

1. 体验卡：25元/小时（仅限周一至周五使用节假日除外）
2. 单次卡：50元/天（不限时间当天不限制进出）
3. 套餐卡：
 - 1). 其乐融融卡：200元/6天（不限时间当天不限制进出）
 - 2). 乐在其中卡：300元/13天（不限时间当天不限制进出）
 - 3). 乐不思蜀卡：180元/10天（仅限周一至周五使用节假日除外当天不限制进出）
 - 4). 月卡：300元/30天（仅供照片本人当月不限时间次数进出有效期30天）
 - 5). 季卡：700元/90天（仅供照片本人当月不限时间次数进出有效期90天）

1. 平时（周一至周五）：平均营业额1300元/天；
2. 节假日（双休日和其他假日）：平均营业额6500元/天。
3. 套餐卡（30日算）：平均营业额6000元/天。月营业额： $0.13*22+0.65*8=8.06$ （万元）
直营店月固定成本：租金1.5万，管理费0.2万，人工0.3万，水电杂支0.1万，合计2.1万
则单店月利润约5.96万元。

如果您对此项目感兴趣，建议您可以先在您当地做一下市场调查，然后抽空来公司做一个实地的考察，觉得项目可行可以回去尽快落实。因为冬季到了，孩子游玩的地方最好是室内，避免感冒和冻伤，另外，圣诞节、元旦节、春节是室内儿童乐园的旺季，经营的好的话两个月能收回前期投资的部分成本。

详情请登录嘟拉咪官方网站：<http://www.dlmpay.com>

咨询热线：400-0057780 15705875006 (卢小姐)

qq：858172060

阿里旺旺：dulami88