

《数币机》.场地佳帮手.您佳选择 不要犹豫 亲

产品名称	《数币机》.场地佳帮手.您佳选择 不要犹豫 亲
公司名称	广州市番禺区南村万盛动漫产品开发部
价格	1100.00/台
规格参数	
公司地址	广州市番禺区南村镇坑头村白水坑路中心街十八巷5号二层203
联系电话	86 020 15918812815

产品详情

游戏厅生意如何时火爆---三十六1、使用“托”的奥妙

案例：某电玩城，刚开业的时候，看的人多，玩的人少。经理后来想到了使用“托”，每天人流高峰的时候，在跳舞机、拳击上引进几个高级“托”来表演（当时人气相当旺，机台周边围了几层人），其他平时没有人玩的机器，也要其他“托”上去玩，这样电玩城里的准客户很多就都成为了消费客户，一个星期后，场内营业额以及人气犹如井喷。总结：新型设备、新兴事务都需要引导，准客户最喜欢模仿。所以有时候使用“托”很重要。经营者不要总是抱怨机台设备本身不好玩，每种设备都有它的可玩性，否则这个设备就不可能存在。“托”可以是自己店面打机比较娴熟的员工，也可以从顾客中去寻找。2.使用“放水”的奥妙案例1：某电玩城里面有很多彩票机，有个周六下午，有台荧光跳跳球坏转盘出了点故障，但还可以继续游戏，只是球很容易掉到那种大一点洞里。店里面的服务员和经理都没怎么察觉，很快机器就围了一大堆大人小孩，只见彩票不停的在外吐。在服务员的指导下，这台机器开始排队玩，当天晚上，维修人员也检查出了问题，但自己没有办法维修。店长也没有太好的办法，干脆将计就计。第二天，让服务员告诉很多人，这台机器容易出彩票，这下子，这台机器火了，连续好长的时间，周边的人知道了，经常在其他店里面玩的人也来了，都守着这台机器玩，有些人实在等得不耐烦了，也去玩其他的机器。就这样，场地人气变得比以前火爆，收银台收益也增大很多（除掉那台机器一些亏损）案例2：有个地方，有两家电玩城离得很近。一家是比较大型，令一家规模小，而且还有几台类似博彩的设备，刚开始，大的这家生意火爆，小的那家很少人光顾。但过了段时间，小的那家也没有增加什么设备，人气十分火爆。清早就有人去排队抢位置，后来派人一调查，有一台机器，打机的人十有八九会赚，这样的模式延续的二个月，小场地天天火爆，大场地几乎要关门。总结：场地经营，要善于寻“机会点”。妙招不一定多，但可以使用到底。客户的心理是来娱乐，但也带着有利可图的心态。所以抓住关键的一点即可带动全局，上面说的小场地就是先赚人气，在赚生意。3.使用裙带关系营销案例1：某个地铁口，聚集了很多商家，有家是卖体育用品的。由于和楼上的电玩城搭上了关系，两家一起来营销，电玩城的礼品有很多就从这家拿货。顾客来买体育用品，基本上都可以上电玩城试试运气，借用的设备有篮球机和拳击机（篮球机和拳击机也经过体育用品的广告包装），电玩城收客户的小票，根据金额大小给予玩家的次数，如果顾客超过某个分数，顾客还可以得到其他礼物（当然是体育用品店提供），电玩城不收取广告费用，但向体育用品店收取每次顾客玩的币钱。后来，体育用品店不停给客户发信息，“购物可以中奖。好礼等你来拿”。久而久之，电玩城和体育用品店都收获不小。案例2：有个城市，小型电玩城特别多，有个老板也开了家店，但生意怎么也不好。后来他无意中和一个客户聊天得到了一个

方法。就是和这个客户合作，这个客户是“放马钱”（传说中的高利贷）的，由于这个客户很有下家资源，所以他一声令下，很快这家店就顾客盈门。讲这个案例，并不是建议大家刻意效仿，目的是希望大家能举一反三，找到营销思路。总结：做任何生意，都需要开动大脑，如果你墨守成规，那么就只有“死路一条”。现在的社会，各门生意化境基本上都是“红海”，但通过思路，你会找到方式方法，你会寻找到行业中的一片：“蓝海”。异向思维，反常规的思路是现代商业社会的营销制高点。4.使用举办比赛来营销电玩城里面的设备，很多都是模拟体育竞技类的节目，所以很容易形成一个比赛规则。顾客喜欢玩，也不是天天都乐意来，但是如果形成一个竞争群体，让他们能和高手较量活着成为其他人崇拜的高手，那这个恐怕就不一样了。所以，电玩城中的比赛是营销必须的，正规电玩城要把以下类似比赛拟定成计划，好好运作，一定受益匪浅。（1）.篮球级比赛（2）.跳舞机比赛（3）.拳王争霸赛（4）.头文字d、赛车、摩托车比赛（5）.格斗机系列比赛5.使用“生意聚会”来营销生日聚会式营销有点类似于麦当劳，肯德基的小孩生日聚会。电玩城里面的顾客都是年轻人，每次过生日，都希望找到一个娱乐性比较强的场合来进行，电玩城一方面可以通过生日聚会活动体现客户关怀，另一方面，可以通过生日聚会来增加单日营收（年轻人过生日都是三五成群）。要知道小孩生日聚会是麦当劳一项重要的营销方式。6.使用“俱乐部”来营销电玩城的比赛不可能是天天都要进行，但是可以通过“俱乐部”的方式拉拢其他成员在电玩城里面形成主力军。否则，其他成员很容易被其他竞争对手抢走。创建俱乐部很简单，针对某种类型的设备，设定一个区域，寻找一些该设备的海报，装备及书籍装饰一下。如果有条件的电玩城，还可以聘请一些专业人士指导一二，也可以挑选人员去参加高级别的比赛。如果热爱这种设备的人，都希望参加其中。总结：物以类聚，人以群居，大众类的娱乐都可以形成一些群体。一旦是形成了俱乐部的氛围，其他竞争对手只能望而却步，甘当老二。7.巧用告示牌，排行榜来营销排行榜：电玩城的经营，一般都存在一个地域性，有很多顾客彼此都是比较熟悉的。如果电玩城里面的某台设备的记录保持者或者前几名被排行出来，一则是让那些高手虚荣心得到极大的满足二则是有很多人是不服气的，这样，无形的顾客竞争模式就凸显了。作为电玩城方面，肯定是最大的赢家。告示牌：这里说的告示牌，不是普通的提示牌，而是一种营销牌。如果大家留意彩票销售点的话就知道，彩票销售点很喜欢挂一种横幅：“恭喜本店顾客中了二百万大奖”之类的。这种横幅昭示该彩票店是运气店，很多彩民就是喜欢沾喜气。电玩城如果把这种方式利用到某台设备上，估计也会带来不少口碑。8.使用“激将法”营销案例：昆明有家电玩城，人气一般，设备、环境都过得去，但该店使用了一招“激将法”，损失了一点利益，但带来了许多原来没有的客户。有种叫“龙虎”的设备，店经理不收币，每个来玩的人免费给予100个币，如果客人在一小时内中400币，老板当场奖励现金。就是这样的方法，前来试运气的人很多，一大半的人都扫兴而归，但也有运气好的能中彩。这种方式使用不到十天，很多电玩城里面的人都被吸引过来了，老板和店经理在这些人中推行了良好的服务，大部分人都成了他的顾客。

1电玩城游戏机常见故障及维修

故障及维修概述

通常电玩城游戏机在场地用过一段时间以后，由于各种原因：玩家的用力拍打、场地员工不正当操作或机器本身质量不过关和老化等，造成了各种故障。常见故障及维修

电玩城游戏机常见故障及维修[1]一、通电无任何反应及屏幕不亮原因：1、电源不符合2、保险丝烧断维修：1.电源是否符合本机使用2.更换保险丝3.确定220v电源接通，电源开关是否打开4、检查游戏机显示器的信号线是否接触良好二、声音正常，但无图像也无光栅显示器故障维修：1.检查显示屏的工作电压是否正常2.检查显示器电源有无打开3.vga信号线是否接触良好三、游戏机有图像但无声音原因：1.音量调到最低了2.喇叭坏了3.功放故障维修：1.将音量调到合适大小2.更换坏掉的喇叭3.更换功放四、游戏机投币无反应原因：1.币没有投进去2.投进去的币种不符合3.投币器损坏4.投币信号线与主板不通5.投币口无dc12v电压维修：1.重新投币2.检查币种的正确性3.更换投币器4.接通即可5.接通即可五、游戏机不退币不出彩票，且出现机台缺币原因；1.币、彩票用尽2.卡币、卡彩票3.退币控制卡故障4.主控制板故障维修：1.加币加彩票进去2.清理卡币卡彩票物品3.检查控制卡4.返厂维修六、退币不计数导致机台缺币维修：1.检查光眼线是否松动2.检查光眼是否损坏七、玩家没有任何操作，但炮自动发出原因：1.可能有物品压住发射键2.发射键按下卡住了维修：1.把物品拿开2.把发射键拔出来八、游戏机屏幕显示无信号维修：1、检查主机电源线是否接触良好2.用启动按钮启动主机

付款方式：

1：本公司完全支持支付宝交易。2：如不会使用支付宝的朋友，可以直接汇款。本公司只有全新的机器，所有的配件均是全新的配置。厂家直销，绝对保证质量。运输方式：本店所有主机套件采用快递公司发货，费用合理，所有产品均为到付，运费由客户自己承担。收货提示：买家收到货后请在快递公司立即打开查看物品，如有任何异议可随时联系我们，我们将会耐心细致的为您解决任何问题。在运输方面如果物品有少许擦花有时候是避免不了的，如有人为性的外壳损坏（如严重挤压变形，严重碰撞损坏），请及时联系我们，在收货当时不要签收，退回给发货单位，我们将追究发货单位的责任，如果因您的大意，未检查而又签收拿回产品时，接下货就表示买家默认产品完好无缺,事后概不负责。售后服务：凡我公司出售的商品，我们都会教买家操作，包括清零 调难度 查帐等，所有东西自收到货后非人为因素一年保修。终身免费维修（要更换零件的只收零件成本费）来回路费买家承担！服务承诺：不管你量多量少，始终保证质量！厂价直销，原装程序，超高性价比。财富热线：020-39264572 15918812815商务qq：2265205678 81005349为了保证机器全新及你的利益，你的拍到商品后我们才开始订做机箱及生产，保证你商品到后就能直接运作营业，机器会生产完后再调试没问题再发货。所以请你耐心等待几天。公司服务承诺：不管你量多量少，始终保证质量！

"厂家直销《数币机》.场地最佳帮手.您最佳选择 不要犹豫 亲"的材质为五金，加工定制是是，产地为广州番禺，型号是数币机，规格为单台，产品类别是数币机，品牌为万盛动漫产品制造，功能是数币功能，适用年龄段为15岁以上，是否支持一件代发是支持