

解析室内儿童水上乐园加盟选址常见的误区

产品名称	解析室内儿童水上乐园加盟选址常见的误区
公司名称	济南蓝泡泡环保科技有限公司
价格	1500.00/平方米
规格参数	品牌:蓝泡泡 型号:l-998j 产地:济南
公司地址	山东省济南市天桥区北园大街372号
联系电话	0531-55555649 13370560807

产品详情

解析室内儿童水上乐园加盟选址常见的误区

很多人觉得室内儿童水上乐园加盟门槛低，管理简单，没有思考清楚就开始投资经营，希望能从中分一杯羹。殊不知外行看热闹，内行看门道，若是想儿童水上乐园能长期经营下去，就要学会选址，因为乐园地址的好坏将直接影响以后的经营和发展。下面蓝泡泡小编将为大家分析一下室内儿童水上乐园该怎样选址。

常见的选址误区，你中了几条？

- 1、这个地理位置不错，应该可以在这开乐园。
- 2、这个地方的人多，我觉得没有问题。
- 3、周边有学校和幼儿园，完全可以开在这里。
- 4、这附近都没有人开乐园，开在这里就火了。

误区一：客流量大的地方就能开乐园

老商圈、火车站周边、汽车站周边、校区周边

上述几类商圈特征非常明显：人流密集、流动性大、缺乏固定消费群体，但我们却很容易被这种“表面现象”所迷惑。调研过程中，我们需要考虑到：如老商圈人口老龄化，消费能力下降、业态结构老化不符合现代年轻人、孩子的消费需求。非社区型的校区周边开店弊端、及相关政策影响;车站周边流动客群过大，没有针对客群等等。一头栽进去则容易出现亏本、勉强保本、投资大的做不过小的等现象，典型的“流动型商圈”。

误区二：有品牌的商业综合体就能开乐园

传统百货大楼、项目规划冲突、养铺期太长

有的水上乐园位置不错，但却因为综合体定位错误而导致乐园经营困难。传统百货大楼商圈类似前面误区一所述的老商圈，而高端类商场并不符合老百姓的日常消费需求，年轻的消费客群观念也产生了变化，追求更个性化、差异化的消费。

误区三：商业区的独立门店就能开乐园

自主营销、高运营管理成本、缺乏随机消费群体

在繁华地段/商业区里开独立的乐园门店，一定不可行吗？同样的，也是要经过调研数据才能得知。但很多独立门店会面临无可避免的“两高一低”，即营销成本高、人力成本高、客户量低的情况。

儿童水上乐园的主要消费群体是孩子，所以投资者要对这类消费群体有一个清晰的判断，并不是所有的繁华地段，都能带来好生意。

室内儿童水上乐园加盟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，选址前对住户的情况调查是重要的一个调查项目，而且了解的越详细越好。

此外还要做好商圈内的竞争者调查，在做商圈竞争者调查时，必须考虑到下列的因素：现有同种业态经营者数量，规模分布，新店的开张率，所有竞争者的经营的优势与劣势，短期和长期变动以及饱和情况等。

做好以上的选址分析后，投资者还需对附近的竞争对手、儿童业态、母婴玩具店、儿童培训、儿童餐饮等情况有所了解，掌握的情况越全面，数据越准确，投资室内儿童水上乐园的风险就会越低。

总之，宁愿多花一些时间和精力在乐园选址上，不要为了赶开业而匆匆选址。只要选对地点，对室内儿童水上乐园加盟的持续经营有事半功倍的效果。