

二爪机|两爪抓物机夹娃娃礼品机厂家

产品名称	二爪机 两爪抓物机夹娃娃礼品机厂家
公司名称	广州鸿利动漫科技有限公司
价格	面议
规格参数	品牌:展鸿图 类型:二爪夹物机 产地:广州
公司地址	广州市番禺区东环街市新路268号
联系电话	020-31106549 18028087227

产品详情

对于场地经营者来说，他们对二爪机销售渠道有着强烈的渴求，但是又希望能够迅速为自己的经营门店带来新的营收，解决租金、经营等问题。实质上，这也是加强自身经营门店的竞争能力的方法，只有当自己企业的竞争能力提高，才能够真正解决面临竞争带来的问题。很多场地经营者越走越困难，他们往往没有形成一个体系，没有足够的人才储备，没有足够的经验和资源优势，如果企业还是守着一亩三分地，那么只会导致强者更强，弱者更弱，而礼品和设备，只会导致租金更高，设备更便宜，这样客户会遍地鳞伤，玩家也逐渐散失了兴趣。

从消费市场来看，尽管很多场地经营者都在寻找二爪机，但是二爪机是没有概率设置的，三爪机有着非常成熟的运营模式。它通过以小博大的方式来满足玩家的需求，如果现在店面的租金被炒得很高，随着竞争店面的快速增长，竞争力越来越高，以至于导致一种恶性循环，因为消费者是很理智的消费，如果他们获取不到礼品就没有获得感。没有获得感的礼品机还能算礼品机吗？

有针对性挑选场地经营者，

注重教育和培训，运用公平公正方式，结合礼品输出

那么，目前企业要做到的事情是：有针对性地对客户进行挑选，提高场地经营者运营门槛。

1、客户挑选方式：对二爪机足够了解，有自己想法和认真下过功课的经营者进行筛选。

2、企业提供前期培训：两爪机有一百多种技巧，对场地经营者提供二爪机技巧培训。

3、场地经营者对消费者进行教育：让消费者了解和认识到二爪机的运营技巧，满足“新”消费习惯。

方法：结合礼品输出，运用二爪机自带技巧，以公平公正的方式来夹取娃娃，满足消费者理性需求，带给消费者欢乐、愉悦的氛围。

1995年日本开始生产两爪机，有着20多年的历史，它们从一代到九代，伴随着玩家一步步成长，已经逐步形成了一种成熟的运作体系。当日本消费者在体验二爪机时，他们认为这是以公平公正的方式在夹取礼品，这种方式是深耕于日本消费者心理的。尽管众多的日本消费者没有夹中自己想要的礼品，他们会认为是自身技术不够，需要重新再夹一次，争取获得礼品，这是日本市场的消费习惯。同时，日本有众多的专业手办迷，他们便成了二爪机的忠诚粉丝。

对比中国消费市场，他们更加注重实用、实际的东西。中国消费者对二爪机的概念较为模糊，企业很难灌输这些观念。如果中国消费者没有提示和引导的话，让中国消费者体验这个过程便很难走出困境。伴随着中国消费者年龄成长的东西很多，但是对于二爪机来说，这便成了一种新颖的事物。它需要让消费者慢慢去玩、去适应，这往往有一个过程。

但是如果这种玩法玩家没有吸取的话，那么他们会很困惑，玩家不知道怎么玩，只有营造一个游乐、愉悦的氛围，让消费者尝试去了解技巧，注重培训，才能营造有趣、好玩的氛围。注重礼品输出结合中国消费喜好，玩法多变，满足消费者理性需求。比如：精巧小型蓝牙音响。这个礼品在消费者心理不仅值钱还能观赏，那么消费者会更倾向此类的礼品机。

从本质上看：满足“新”消费欲望，让概率变为实用技巧，慢慢过渡，营造文化氛围，重塑消费市场，让三爪机市场冷却下来，从而扩大消费群体数量。

消费市场已经从懵懂转向理性消费，同时，赋予技能让消费者有技能获得感，化繁为简，体现好玩的概念大大地迎合了二爪机开发市场的需求。中国消费心理和习惯已经在转变，消费者也在不断成长，而18—24岁之间的消费者对资金有自主控制能力，他们大多以大学生、上班族为主，比较理性。他们对任何事物都更倾向于选择和思考背后带来的价值。同时，他们的生活压力较大，这也是释放压力的很好方式。

借鉴日本市场，整合消费需求，共同合作搭建品牌化运营，运用新的点来适应它。这是个比较漫长的道路，也是一定会走的道路。

一家以创新型“二爪机”为主，颠覆传统玩法，礼品涵盖吃喝玩乐全品类的门店在长沙万家丽广场正式运营。这是首家品牌化线下经营门店，经调查，一台二爪机平均一天的投币量是三爪机的两至三倍。在未来，国内大型连锁品牌也会陆续购买二爪机作为场地投放的设备，提高品牌化经营。目前，这些游乐场已经对二爪机设备进行测试和前期运营。同时，场地经营者注重培训，可以让场地的经营效果更佳。

我们的地址：广州市电话：020-31106549联系手机：18028087227 期待您的咨询