

迷你版挑战口红游戏机福袋盒子机网红礼品机

产品名称	迷你版挑战口红游戏机福袋盒子机网红礼品机
公司名称	广州金童游乐设备有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市番禺区大龙街旧水坑村开发路4号一栋4楼408（注册地址）
联系电话	13360009395

产品详情

迷你版挑战口红游戏机福袋盒子机网红礼品机

口红机是一款专为年轻人设计的网红游艺机台，机台外观鲜亮夺目，内容简单而有趣；因为设计之初主要用口红作为礼品，口红机的名称由此而来；适合于电玩厅，儿童乐园，礼品屋，商场等多种场所。

口红机规格参数：？

材质：五金+亚克力？

功率：200W？

尺寸：W950*D600*H19500MM

口红机玩法介绍：？

- 1、口红礼品机共有65个格子，有64个小格和一个大格选择，先按选黄色按钮选好自己喜欢的格子里面的礼品。？
- 2、付款，付款可投币可微信/支fu宝扫码支付。？
- 3、里面只有一个，有3个关卡，通过3关后，你开始选择的格子就会弹开门，得到奖品。？
- 4、如果没有过关就没有礼品，对应的礼品也有价格也可以直接扫码支付得到格子里的礼品。？

口红机细节展示：

主要投资成本：1，场地租金（固定的点位费），机器运营的水电费。2，也可按照营业额百分比提取抽成，一般抽取营业额的2%左右，3，口红礼品机机器投入成本

一共有69个格子，有63个小格和6个大格选择，先按选编号按钮选好自己喜欢的格子里面的礼品，然后付款，付款可投币可扫码支付，有3个关卡，通过3关后，你开始选择的格子就会弹开门，得到奖品，如果没有过关就没有礼品，对应的礼品也有价格也可以直接扫码支付得到格子里的礼品。经营者可以设置玩游戏1次10元，或者1次30元，看经营者在格子里面放口红的价值。

更多的加盟店出现在我们身边，这是礼品机行业现阶段的一个必要发展阶段，通过合作在各地开起加盟合作，为客服提供诱人的优化政策，使得各种加盟店在全国各地目不暇接，公司通过这种加盟不仅为公司带来的利益，更带来了长远的发展前景，通过合作加盟带动了这个行业的产业链，为以后礼品机的礼品行业的发展做了更多的考虑。

广州番禺有的卖，目前口红机的人气是非常火爆的! 番禺是全国进出口电玩设备的汇集地。口红机是一款专为年轻人设计的网红游艺机台，机台外观鲜亮夺目，内容简单而有趣；因为设计之初主要用口红作为礼品，口红机的名称由此而来；

首先我们来说说什么是口红机吧？

口红机是无人自动售货机格子机的一种，无人自动售货机常见的有弹簧式的，履带式的，还有就是格子机。

但是它和普通的格子机又不一样。因为它带有游戏系统软件，更具有娱乐性质，是自动售货机与游艺产业结合的产品。那这种游戏是什么游戏呢?市面上大部分口红机上的游戏是见缝插针（游戏类别之后应该会慢慢增加）。就是说客人可以在直接购买的同时还可以通过花10块钱左右去玩游戏去获得价值500左右的口红或者其他礼品。你不觉得打游戏获得来的口红和直接买的口红那种感觉，那种成就感，那种幸福感会强烈的多，所以口红机才那么受欢迎。

市面上很多口红机，价格也是参差不齐，那怎样区分有品质的口红机呢？

- 1、是否真的原生产厂家生产销售
- 2、询问多家公司的价格
- 3、后台的设置差别
- 4、售后的重要性

一般的厂家产品销售出去一个月左右重要零件出现质量问题可以直接更换，所以以上几点就能区分，一，考察市场。

这个项目对于你来说，到底能不能做，得看你所在地的市场是否空白。所以，第一步先考察市场。

根据我的经验，那种人流量大，有遮风挡雨设置（最好是室内、带电源）的地方，最适合摆放娃娃机的地方，如果治安不好，最好要有现场管理人员。所以优先推荐大商场和电影院，接下来可以考虑KTV、酒吧，最次可以考虑车站和广场周边、学校周边

所谓考察市场，就是依次看看这些地方，现在有没有人在做，人流到底大不大，人家的场地有没有对外出租就可以。

如果已经有人做了，就比较难办，很多大城市应该有人专门在操盘着垄断做，所以你多半就洗洗睡吧，实在想做，看看次级市场，市里有人做了，就看看县城，县城不行看看镇上，越往下走，市场越小，能

赚到的钱就越少

那什么才算人流大呢？

这个问题很**，拿18线小县城和大北京能对比么？什么算人流大，就是相对而言的，你们城里5个商场，人最多的2个，你可以称为人流比较大，我给的答案大概就这样吧。

我所在的小城市，基本每3个月左右市里边就会举办一次为期一周的展销会，这种展销会，你们懂的，没啥实质的特产在卖，特点就是人多，还都是凑热闹的人，这种时候你租个摊位，放上几个机器，你赚钱的效率绝对大于隔壁卖烤羊肉串的买买提，不好的地方就是平常得找个地方把机器放起来。

二，场地的谈判。

很多人不知道如何去谈产地，这里我说一下我自己的经验。

1，电影院：

私人的电影院，比较难谈。

直接去找老板或者负责人聊，有时候需要去很多次才能见到老板和负责人，去之前做好准备，带点机器的图、实物公仔、一些电影院摆放的案例图等等，尽量给出最大的善意和收益上的让步，表达出：

只要一小块空地，空着也是空着，我们合作的话，你就能分到收益

如果放上机器，能和其他没有这个机器的电影院形成竞争上的优势。

只要老板不是特别蠢或者特别特别特别的精明，基本能谈下，重点是你要厚着脸皮去谈很多次。

如果是正规连锁电影院，难度就小一些。

大胆进去找经理就可以，他们都专门对接这种场地租赁的部门，你表述完自己的诉求，人家一般都有相关的规定、多大场地对应多少场地费，直接谈就好，他们一般是照章办事，可以就是可以，不行就是不行，能协商的空间比较小。

电影院里面，摆放娃娃机最好的位置是在售票大厅、客人等待区、影院大门口。

2，商场：

私人小商场，参考私人电影院，比较难谈。

大型商场，不管是私人还是连锁，招商都是他们的头等大事，你去租场地，人家会好好接待你的，问问他们的市场部、招商部，只要你看中的位置还有空位，基本都会租给你，租金也是有商场统一的标准。

商场里面，最好的位置是，收银台出来的地方，然后是商场正大门处的促销区，还有电梯口，层楼电梯之间的那个走道也是不错的位置。

3，酒吧，KTV：

参考私人电影院。

最好摆在大厅，酒水超市周围。

广场、公园等之类的公共场所：

参考大型商场，有专门的“管理处”，去问问看，有没有可以出租的地方，有就是有，没有也不能强求。

这类地方，一定要有遮风避雨的设置，最好是半室内，露天的绝对不行。

4，场地费用。

一般是2种，一种是营业额分成，一种是直接付租金。

大多数都是租金制的，这个具体金额没有个准，得看具体是什么地方，一般商场是3月一付、半年付、一年付，你只是摆几台机器而已，也不会要太贵的场地费，真的没有个标准。我自己做的5个点都是在4.5线城市，最贵的在一家电影院，一万一个月，放6台机器，最便宜的在一个商场，8台机器，一个月只要1300。

私人电影院、私人商场之类的可以谈判，按营业额分成来抵扣场地费用，场地方一般就只提供场和电源而已，主要干活的是你，你可以大胆的提三七分，四六分，再不济就五五分，遇到生意比较好、人流比较大的地方，你可以放到六四分，千万不要觉得人家什么都不干，就赚的比你多，没办法，你是借了人家的势能，你只要有合适的盈利就可以。

我这边基本分成的基本都是五五分，场地方多占利一点