

# 中小城市经营抓娃娃机店心得展鸿图动漫

产品名称	中小城市经营抓娃娃机店心得展鸿图动漫
公司名称	广州鸿利动漫科技有限公司
价格	1380.00/台
规格参数	品牌:展鸿图 类型:抓娃娃机店 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

中小城市的礼品机怎么经营

主要从选址、机台配置和装修、礼品、营销这四个方面来展开。

### 第一：选址

在考察经营礼品机项目之前，首先我们面临的问题是选址。这个行业很多人都认可的一种说法，选对了地方，你开的店就成功了70%。在南京新街口，放了口红机和福袋机，不要小看几台机器，在当地引起不小的轰动，福袋机甚至引来了主播开奖，所以说选对地方非常关键。

当前可供选择的场地业态主要有：商场、超市、电影院、步行街、美食街、大学城、酒店、KTV、地铁站、机场等等。这些业态中，我对商场、超市、电影院、餐饮、步行街、KTV这些场所均有投资投放过。按照我目前分布的几个点位经验来看，营收最好的依次是商场、餐饮、多经点位、电影院、步行街。

有一点是要承认的，开的店也并不是每一个都盈利的，第2家和第4家就是亏本的。其中第2家店开在一个高校食堂边上，这个学校有3万的在校生，结果不到半年就撤了。第4家店投了60万元，在某某地方，效果不理想，计划在春节前和春节后分两批撤，留下一部分机台。为什么第2和第4家店的生意不好？我事后分析，选址不好是主要原因，怎么选择一个好的位置呢？我分为已开业和未开业的业态去分析，以商场为例：

已开业的商场：

1.最笨的方法：数人头，数过往的人数，观察他们的年龄特征、穿着打扮，专业的人可以用机械式手动金属计数器。过往人数也就是人流量，年龄特征可以过滤出我们的目标客群，衣着打扮可以看出消费能力和消费特征；

- 2.通过猫眼专业版APP直接查到商场影院的观影人数，年龄特征；
- 3.通过下班前的商场购物小票，来分析每天有多少人来购物；
- 4.餐饮区的就餐人流，我们可以去当地供应一次性碗筷的供货商那里获取，因为每个月餐饮和供应商结一次账，生意好不好有多少人就餐，供应商的碗筷数据清清楚楚。

未开业的商场：

- 1.从开发商、物业、招商、运营公司实力去了解，有关系的话还可以去房产局了解更准确的数据，如果这几点都没问题，说明这个商场口碑很好，值得考虑。这也是开店的硬性条件，关系到商场是否能够持续良好经营，我们的大环境是不是好的。很多时候，商场是被招商和运营公司搞死的，他们的能力太差导致了整个商场开业火爆、后期人气急剧下降，最后出现大规模的退租、频繁招商；
- 2.在招商处打听超市、影院、麦当劳、肯德基、屈臣氏、星巴克以及餐饮楼层的连锁品牌有哪些，因为大牌在选址方面都会做调研分析。他们能选择的地方，我们还犹豫什么？重点关注自带流量的大牌，这些大牌选好地方，我们可以去它附近蹭它的人气，不知大家赞不赞同这个观点；
- 3.让招商拿出CAD平面图来选位置，问他哪个区域的租金最高，哪个最低。通过租金对比，我们就可以看出这个商场最好的人流会在哪个位置，人流动线是怎样的。

位置定下来后就是租金了，租金如何去谈，我们得根据当地的经济水平和消费水平去评估，重点考察常住人口、流动人口和周边商圈店铺租金这三个因素，当然越贵的租金也正面反应了人流量越大。谈租金是比较伤脑筋的事情，通常没有几轮谈判是定不下来的。这个时候我们就要拿出自己的公关本事了，八仙过海，各显神通，该托人找关系的找关系，该打点的打点。总之，想尽一切办法，使用一切资源去搞定。

## 第二：机台配置和装修

机台配置和装修这两点是相辅相成的。我们要把县城所有的电玩城、游乐场、礼品屋等凡是超过10台娃娃机的店铺都要做一个统计。统计的数据类型包括：机台种类、机台名称、机器价格、娃娃质量、店里环境、装修档次、兑币值等，拿到这些数据之后，再定我们的机台配置、装修风格和价格策略、以我自身的礼品屋为例，配置的主要机台有：

这个配置只是举例，我并不是建议大家照搬，可以根据当地的实际情况，来选择搭配机台的组合，同时，兑币机也要根据实际情况，可有可无，但是建议有。在所有的五六线的县城是否按照这个配置来，还是要根据当地消费情况和商场的定位来（不能盲目照搬）配置。

机台定位、配置出来了，该如何去选择机器呢？这个至关重要，也是目前从事礼品机行业老板最头痛的问题。首先机器的体验感、控制精准度、质量、外观、价格等等都要进行对比，如果你是一个新手，有两个办法，一个是模仿一家你觉得不错的店的机台，照着买，国内一些品牌，这是入行早期大家最省事、风险最低的选择，即使做不下去了，转让机器也能有比较好的价格。

广州的两个展会我都去了，并且呆了挺长时间，对多个厂家的产品做了深入了解，并重点尝试了一些新锐品牌的机器，发现他们给了我很大的惊喜。比如在和展鸿图动漫交流的时候，发现她家的娃娃机不错，无论是体验感、外观风格都能引领潮流，她们的研发人员很独到，没有像其它的初创公司那样用公版的程序。在了解了经营者痛点和国内娃娃机玩家的玩法之后，自行开发了硬件和抓力调节系统，除了常规的三段抓力调节，还创新性的加了定点落位功能，让用户的体验感更棒，表演更真实，并且简化了调试的方法。经营者上手更快，入门更简单，运营更稳定，几乎完美的做到了“我知道这是程序控制的，

但是表演，我们是认真的”，是我用过的体验感最好的机器之一。我在此感谢她们，机器也出彩。正是这样公司的出现，坚定了我对礼品机行业发展的信心。

说完采购我们聊聊售后。售后服务要好，不管任何公司，没有好的售后服务，那这个公司也离关门不远了。售后服务会决定企业和产品的口碑，在这个产能过剩、同质化严重的年代，口碑就是企业的第二生命力。

现在是资讯泛滥、信息沟通非常频繁和便利的年代，公司好不好，产品行不行，售后好不好，各种微信群一问便知，好的产品和服务，会得到很多群友的公正极力推荐，而不好的产品和糟糕的售后，踩你的群友会更多，恶名传千群。大家在选购机器的时候，可以到各种交流群中发个红包，虚心请教，很多热心的群友会给你专业的建议。当我们有一定的采购量之后，可以让厂家把自己品牌的logo加上去，也可以加大储存空间，灯光也可以进行适当调整，逐步形成我们独有的品牌标识。

## 装修

靓丽的机器配上漂亮的装修，那是相得益彰。目前流行的有粉色系、马卡龙色系、欧美风等网红风格，各种粉色、英伦风、欧美风全国随处可见。前不久我去江苏，在商场里看到了一家礼品屋，这个店铺的装修风格让人眼前一亮。机器外观、配置、色调等都相当不错，得益于更棒的体验感和装修风格，这个150平的店铺10月份营业额接近50万元。

醒目亮眼的装修风格，配色艳丽的机台，搭配轻松、休闲、有趣的软装，瞬间让一个店变成网红打卡圣地。听说非抓不可目前正在南京筹备一个新的网红店，这家店又将装修成哪种风格呢？期待中……值得一提的是，软装部分，常见的点缀软装有藤椅、树叶、樱花、桃花、巨型公仔等。做个通俗易懂的比喻，装修、机台就是一个60分美女，而软装则是化妆和服装，经过化妆师的精心装扮，一个80分美女就出炉了，美女谁不想多看两眼呢？把我们的店打扮得漂漂亮亮，过往路人看了就想进来，进来了就想拍照发个朋友圈，你还愁没人气吗？顾客在这样的店里抓娃娃，那才是真正的身心愉悦，乐在其中。

## 第三：礼品的采购

说完了装修和机台，第三点我说说礼品。经营不好的店，礼品不一定差，经营得好的店，它的礼品一定不会糟糕。好的礼品就是你店铺的灵魂，礼品机的消费是典型的冲动消费，因为95%的玩家是冲着你的礼品去体验的。刚才我们说到了80分美女，好的礼品就能够给你的店加分，变成了一个绝对有吸引力的90分、甚至100分的第一眼美女。

市场上的礼品大同小异，从设计的角度上来说也各有千秋，我们如何决定采购什么样的礼品呢？

- 1.跟风，抖音等短视频火什么我们上什么；
- 2.借势，当下有什么国际赛事、热门电影等衍生出来的吉祥娃娃；
- 3.卡哇伊，可爱的娃娃什么时候都不会过时；
- 4.迎合，酷、帅、卖萌型、偶像型总有人群会喜欢；
- 5.玩具和时尚用品我们可以用替代物抓到来换取，也可以抓到几个去展示柜集中换购；
- 6.选择礼品时，要注意颜色搭配，什么样的颜色配在一起能吸引顾客，搭配是否得当；
- 7.质量，从布料、填充物、缝合线头、印花等方面去比较，当然，这需要学习一些专业知识。

## 第四：营销策略

如何让顾客第二次光临店铺？我们有了好机器、好的礼品、温馨的服务、网红环境等，那现在我们一起探讨下营销策略。

### 1.建立玩家群

有的场地老板说有利有弊。但目前从我的几个经营场地上来看是利大于弊，如我们顾客抓到娃娃后，工作人员会把他抓到的娃娃分享到玩家群，来了新的娃娃也可以发到群里告诉大家。如果顾客对我们有什么意见，我们也可以第一时间进行自我完善。

### 2.利用节假日举办线上和线下活动（但是这点我自己却没有做到）；

3.和其他店铺联营，如在餐饮店消费xx元到我店领10个游戏币，在我这充值xx游戏币，可以去他的店享受几折优惠。联营的商铺建议去奶茶、餐饮、影院、酒店、超市等人流量较大的经营合作商；

### 4.抓娃娃比赛，免费领取游戏币等；

### 5.生意清淡时，拿一台娃娃机出来免费排队抓，可以带动全场气氛，保持人流量；

### 6.直播加网红，为礼品机行业带来新的商业模式。