

长沙室内游乐场生产厂家,湖南儿童乐园设备厂家,高盛游乐设施厂家

产品名称	长沙室内游乐场生产厂家,湖南儿童乐园设备厂家,高盛游乐设施厂家
公司名称	长沙高盛游乐设备有限公司
价格	300.00/平方米
规格参数	高盛:073186867958 游乐设备:15616173486 长沙:湖南
公司地址	黄兴镇长轴工业园
联系电话	0731-86867958 15616173486

产品详情

湖南儿童淘气堡游乐园发展面临的大问题解决方法

上面说到湖南儿童淘气堡

游乐园发展面临几个大问题分析，针对以上的问题湖南高盛游乐认为虽然问题多，但还是有很多方面可以去好好的解决方法，现在我们进入下一步去讲解一下解决方法：

一、打造淘气堡设备品质差异化竞争优势

量身定制成长方案，满足个性化发展需求。这方面韩国的一些项目做得不错：从孩子进入项目开始，为孩子进行测试，建立个人档案，定制符合自身情况的成长方案，从而满足孩子个性化发展需求。根据孩子不同的特点，设置不同的任务，每个任务的完成情况都会记录在孩子的个人档案中，并且会加入一定的奖励，鼓励孩子快乐成长。在能力范围内，丰富产品线，打造无法复制的特色内容。例如某夏未来教育集团，从新人婚礼的举办到准妈妈俱乐部，从月子中心到早教再到幼儿园和小学等等，从孩子尚未出生一直到上小学后教育的一条龙服务，以及儿童理发、生日派对等生活类服务，基本满足了这一阶段孩子和家长的^{所有}需求。虽然不是本文讨论的儿童娱乐业态，但其多年的教育经验打造的产品线还是有借鉴意义的。将强势IP资源与儿童娱乐结合起来，打造多种形式的产品。整合优质IP资源，打造巡回嘉年华、主题乐园、主题展览或室内主题乐园多种形式的产品。

二、提高家长认同感，提升儿童重复游玩的兴趣

虽说儿童业态主要针对儿童群体，但真正买单的是家长，所以如何抓住家长的心，才是解决客户粘性的关键点。让纯陪玩的家长更多地参与到项目中，提升家长参与感。例如韩国某公司关于美食世博会项目的想法：当家长和孩子在进入项目后，将持有美食护照，如果要体验韩国美食，则需要换上韩服，孩子和家长共同了解美食相关知识，一起制作一起吃。会员分级管理，为客户画像，精准营销。购物中心的信息化管理是未来发展的必然趋势，也已成为业内共识。精准的营销基于对于客户的足够了解，会员分级管理和大数据分析为购物中心提供了决策依据，“为客户画像”已不再是新鲜词。儿童业态也可以将这一方法用在自己的项目中，在运营管理中更能做到有的放矢。

三、努力让平日空置的湖南儿童淘气堡乐园项目活过来

嫁接各类资源，例如政府资源、少年宫等，或联系旅游系统资源，通过代售门票等方法，解决项目平日客流的问题。借教育制度改革的“东风”。最新出台的教育政策中有关于校外课程的规定，对于儿童娱乐业态来说也是一种利好。可以与学校建立战略合作，定期在平日带领学生前来体验，共同完成校外课程目标。或者采取走进幼儿园或学校的方式，为其带来生动的课堂教育或主题活动，与学校建立良好关系的同时，让更多的孩子和家长了解到项目的优势。通过赠送体验券的方式，吸引家长带孩子来消费。

四、让淘气堡陪伴儿童成长，提升品牌存活率

更加专注自己所属领域，深耕品牌。尤其是与儿童相关的领域，不只是考虑经济效益，更多的是要考虑到社会责任，儿童娱乐和教育是一份事业，需要抱着陪伴儿童一起成长的心态去经营。品牌需要摸索适合的运营方法，加强营销推广，而不是一味的追求“开疆拓土”。在相对成熟后，再稳健地考虑直营或加盟等更为稳妥的方式。

五、规范行业服务标准，建立人才培养

服务对于湖南儿童乐园

娱乐业态来说非常重要。基层从业者直接与孩子接触，对其行为产生影响，因此需要十分注重基层人才的培养。在挑选工作人员时，就需要选择亲和力强的，综合素质高的。一些品牌方自发的规范从业人员全程微笑服务，在工作过程中蹲下和儿童沟通等细节。还是需要整个行业制定标准，使人才在受到培养后，能够为整个行业所用。一方面避免企业反复培养，浪费资源；另一方面人才在接受标准化培训后，取得一定的认证，可以有更大的发展，降低流动率高等现存问题。提升服务意识，提供高于客户期望值的服务，形成竞争优势。在进入到PK运营的阶段，可以学习某餐饮品牌海X捞的服务理念，毕竟儿童娱乐也属于一种服务型业态。提供高质量的服务，是打动客户、形成竞争优势的手段之一。