

## 抓娃娃机礼品价格，儿童乐园挑战10秒娃娃机市场消费水准

产品名称	抓娃娃机礼品价格，儿童乐园挑战10秒娃娃机市场消费水准
公司名称	广州乐千游动漫科技有限公司
价格	7800.00/台
规格参数	乐千游:五金，吸朔 L0211:红色，蓝色 番禺:售后保证
公司地址	广州市番禺区东环街市新路310号101房（注册地址）
联系电话	186-13192122 18613192122

### 产品详情

为促进人口均衡发展，完善人口发展战略，2016年1月1日起正式执行全面开放二孩政策。今年是全面开放二孩政策的第3年，全面开放二孩政策所带来的影响亦开始显现。随着儿童业态的兴起和人们消费观念的改变，单一的成人电玩城和儿童游乐场已经不吃香了。各大终端经营场所纷纷转型为主推亲子娱乐一体化的综合性场地。但是亲子娱乐说了这么多年，真正将它运营得好的也只是少数。想要经营好亲子娱乐综合性场地，应该注重哪些关键点呢？本文将挖掘亲子娱乐本质，一同寻找破解亲子娱乐的方法。

相比于娱乐，互动才是前提 二胎政策的放开，为中国经济发展带来一波“孩动力”。据数据可知，2017年新生儿数量达1723万，是美国新生儿数量的4.5倍，二孩数量达883万，一线城市婴幼儿数量仅占20%。同时80后、90后开始成为养育下一代的主力军，他们与上一代人相比，让孩子吃饱的同时，更加注重综合素质培养，舍得为孩子花钱。根据一些报告可知，无论是一二线还是三四线，家庭消费中都很注重儿童教育支出，父母希望自己的孩子全面发展，不落人后，不仅学习成绩好，还得多才多艺，能见多识广，拥有开阔的视野，更是从小就开始培养。在各大购物中心儿童细分业态的规模占比中，教育业态更是排位第一。儿童教育需求最为旺盛，儿童在家庭消费中所扮演的角色越来越重要，孩子的消费已经成为家庭消费的支出。儿童消费市场不仅规模迅速扩大，其性质也从保障基本生活消费、追求享乐型消费，发展到强调成长性消费的新阶段。消费观念升级下，在孩子的教育上投入的钱多了，但是家庭收入并没有随之增加很多，所以可支配的亲子娱乐资金并不多。再加上虽然很多家庭娱乐中心虽然说的是以家庭为中心，但项目是针对的还是3-12岁的儿童需求，家长很容易被忽视，但买单的是家长。一而再，再而三，对于家长来说，家庭娱乐中心便渐渐地失去了吸引力。因此，亲子娱乐一体化的综合性场地更注重的是：互动，最核心的地方就是要围绕着儿童的成长以及家长的体验。其关键点就是通过亲子互动来说服家长，得到家长的认同，让家长感受到价值的所在才能真正意义上获得这个消费群体。要将家长引入共同参与儿童娱乐中，提升家长的参与度，实现亲子互动。同时亦要注重服务细节及品质，让家长与儿童同乐，通过一系列亲子互动，让家长参与到孩子的成长阶段里，获得家长的芳心，才会真正提高整体收益，实现场地的可持续性发展。提倡亲子娱乐综合性场地的本质：延长游玩时间 游乐场如果只满足于一个类别群体的话，很难获取新的客源，亦难延长顾客停留的时间。如：只针对成人电玩的游乐场，满足了大人，却满足不了孩子的心；而单一的儿童乐园亦是，留住了孩子却容易让大人觉得无聊，不想待下去。这些现象的后果都是导致顾客不能长时间待在游乐场里面，可能只是短时间的逗留。而

亲子娱乐综合性场地的提出，就是为了满足一个家庭里面的所有人的需求，尽量留住顾客，延长顾客在场地的逗留时间。通常亲子娱乐综合性场地表现为这几种形式：1. 增加游乐项目和消费场景，延长会员的游玩消费时间；2. 多样化的娱乐消费场景实现场地的利用率，引导和分流会员的消费模式；3. 丰富儿童和成人的消费链路，提升场地的消费体验感；4. 多样化的消费模式和消费项目，满足家庭一站式消费需求，增加乐园整体收入；5. 以多种活动来增强乐园的客户黏度和儿童乐园品牌形象的传播。直接的方法，便是一个场地同时存在着不同的项目，如同时具有淘气堡、手工区、益智区、电玩区，电玩区也会有儿童设备、成人设备，亦有亲子娱乐设备。丰富多样的乐园项目配置适合各种年龄段的消费群体，也能在程度上延长顾客在游乐场的游玩时间。

经营亲子游乐综合性场地关键点

- 1、以感官视觉来吸引孩子 小孩的思维方式，丰富的想象力跟成年人截然不同，在选购乐园设备的时候，首先应该对小孩的行为进行分析，了解小孩的需求。同时要研究设备的游戏机制、游戏内容和游戏路线这些对小孩玩耍的影响；乐园道路大小、装饰颜色和整体设备的尺寸是否能吸引到小孩，然后优化设备场地，提高儿童对游乐设备的自主积极性。相较于成人或青少年，儿童是靠感官直觉的，并非理性消费。看到有吸引人的地方或者可爱的事物就会被吸引过去。因此在选择游乐设备时应选择那些颜色靓丽、鲜艳的、别致的、具备有挑战性的设备，能够一眼就吸引小孩目光的设备，这是吸引小孩的发动机。其次，在游乐设备的选择上，应该选择游戏角色比较生动活泼的游戏设备，要感性化、人性化，这样才能让小孩产生代入感，爱上游戏设备。
- 2、质量与安全 游乐项目的安全性是决定一个儿童主题乐园是否成功的关键因素。同理，亲子游乐综合性场地的安全性问题亦不可忽视。一个乐园是否能在大浪淘沙中生存下来，除了要创新设计，品质和安全都是起到决定性作用。孩子永远是家长的心头肉，安全的工作不到位，怎么会吸引到家长和小孩来消费。再加上，场地一旦发生了什么安全事故，影响的不仅仅只是那一个场地，影响的将会是整一个行业面向大众的印象。在保证安全性的前提下，通过自主创新结合外部资源，进行游乐设备的游玩体验、游玩模式及特效组合方面的创新，才是有效地优化场地经营的关键。
- 3、强调给孩子带来的成长益处 在乐园宣传和乐园工作人员口述时，可以着重强调乐园对于孩子的好处，当然面对的对象是家长。电玩区域普遍有模拟机、赛车类、枪击类、运动类、礼品类的设备等等，在乐园宣传的时候可以说是针对儿童的思维、思想、心理、反应、脑力、协调等能力来设计，如赛车类设备可以让孩子锻炼思维反应、手脚协调等能力；运动类设备可以让孩子锻炼身体手脚协调、思维反应等能力；射球射水类设备可以让孩子锻炼思维逻辑、连锁反应、脑力智力开发等能力；礼品机可以让孩子锻炼心理满足感、锻炼学会付出才有收获的道理等能力和规矩。强调通过游玩能锻炼提高孩子综合能力，既可以玩又可以益智，以此作为卖点吸引家长，从而来增加乐园的客流量、各设备的耗币量和提高场地人气。
- 4、营造乐园场景氛围 这个氛围中，主要强调的是视觉氛围。在乐园中可以通过不同区域不同的主题来营造乐园氛围，以不同主题活动的营造给予儿童多重惊喜；另一方面，也可以在体验过程中，根据不同年龄段对儿童活动空间及内容进行不同的设计，并充分地运用设备设施相结合，如男孩子喜欢的星球大战、远古部落探险，女孩子喜欢的城堡、梦幻，家长喜欢的酷炫等场景沉浸式游乐体验，增强消费者黏性，增强顾客的停留时间和复购次数。