

# 私人影院加盟费用 威动点播影院系统 私人影院加盟

产品名称	私人影院加盟费用 威动点播影院系统 私人影院加盟
公司名称	北京威动科技有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区朝来科技产业园创远路36号院15号楼
联系电话	18510450442

## 产品详情

私人影院多少平合适？

### 大厅

大厅可以很好的成为顾客休息区，尤其是兼顾着水吧的情况下，即便客人到店不看电影，消费一些酒水也是很好的，同时点播影院夜间生意会比较好，有个休息区可以降低排队等厅时顾客的流失率。大厅要看有多少资金了，我建议规划30m<sup>2</sup>~40m<sup>2</sup>为适，弄太大没有必要会挤掉房间的尺寸，弄太小整体店面会觉得很压抑。

### 主题包房

私人影院最有特色的就是环境私密，同时放映室会有不同的主题风格，除风格外还分小包、中包、大包。

#### 小包（1-4人）

小包可以12m<sup>2</sup>-15m<sup>2</sup>之间，不要太小，否则无论是观影距离还是空间感都会很差，基本都是情侣光顾可以放个躺床。

#### 中包（4-6人）

中包一般是14m<sup>2</sup>-18m<sup>2</sup>之间，不需要做很大，由于中包人会相对多一些，不需要放太多装饰物，尽量放长沙发。

大包（6-10人）

大包尽量在20m<sup>2</sup>-35m<sup>2</sup>之间，这种包房可以根据个人需求设置成Party、聚会使用或者偏大型放映室，不过需要注意广电总局规定里标注，点播影院行业房间不得设置超过11个座位，也就是说1间包房zui多可以设置11个沙发，再多就违规了，这是硬性要求。

## 私人影院分布

私人影院最早是从国内南方崛起慢慢推移到北方，现在私人影院可以说遍布全国，各地区的门店数量较2015年都有 50%~100%的增长，部分地区的增长势头尤为迅猛。

华南地区：广州、深圳

中西部地区：成都、郑州、长沙、重庆、西安

华东地区：上海、南京、杭州、济南

华北东北地区：北京、天津、呼和浩特、太原

以上地区均为近一年发展比较快的省、市，在全国私人影院区域占比中以华东地区为首，其次是中西部地区、华北东北、华南地区。

## 私人影吧如何推广

相信每个人都有过自己创业的想法，自己开家店，从此生活无忧，吃喝不愁。但事实上只是想太多，随着点播影院政策的明确、市场的发展，更多的人投入到点播影院行业中。

当店铺开完之后，首先就要想怎么推广，如果只是坐享其成，不会有太多人光顾你的店，下面来跟大家聊聊推广的方法，纯属交流。

私人影院

首先做实体店市场推广的方法的永远是人文情怀，因为你做的是实体店，持久性会很长，所以人文情怀显得格外重要，我个人就是这么个感觉，经常去的理发店关门了，我会觉得可惜，吃了是好几年的早点

铺倒闭了，觉得伤感，这就是情怀。但这种事也要真心换真心，只能慢慢来，不能着急。以我个人了解到很多打情怀牌的业主做法：

### 允许赊账

很多业主的影吧开在学校周围，他们经常会碰到钱没带够啊，差个几块钱等等，这种情况下很多业主选择了可以赊账，或者直接免除一两杯饮料的钱，这种做法虽然有损失的风险，但是会给人好感（大部分学生都不会欠钱不还），很多学生会觉得老板人很好，介绍了更多的人过来玩，有的甚至下次来的时候直接办了会员，想比几块甚至几十块的损失来讲，长久的收益更大。

### 经常侃大山

学生课外生活也很匮乏，学校内朋友圈也比较固定，有些业主比较能聊，经常会跟学生聊聊天，跟女孩子聊聊流行的东西，跟男孩子聊聊体育游戏，增进彼此距离，让他们真心觉得你就像他们的朋友一样。

感情方面综合概述就是与客人做朋友，只有做到好感提升，必然你店内的生意收入也会得到一定的增加。

### 私人影院

下面来讲一下如何真正的进行推广需要怎么去做。其实无论现今互联网产业怎样升级，传统行业也好，互联网+也罢，媒体、新媒体、自媒体的传播方式都没有太大的变化，相对于早期的被动型来说，现今互联网已经是基础设施，很多传播途径的增加让业主多了更多的选择，由被动变为主动。

相较于现在的点播影院行业来讲，只是达到了初步的认知状态，完全没有达到传播的顶峰，对于单一的店面来讲，要如何进行营销推广，可以按以下步骤考虑。

### 卖点

其实所谓的卖点就是你家相较于其他家来讲，有什么核心竞争力，老板必须清楚自己的门店是提供什么样的服务，这些服务是否有竞争力？比如：酒水、旅社、K歌等，你的特色服务可以帮助顾客或者吸音顾客解决哪方面的问题，把这些问题梳理一下，就可以着手写一个宣传文案，但你要突出你的门店具体是干嘛的，许多业主都会忽略这一点，又是台球又是酒水的全都往上写，会让消费者觉得一头雾水以为你就是个综合娱乐官或者水吧。

### 产品

学过广告学的朋友应该知道，有时候做广告就像做人一样，许多广告传播也十分注重印象理论，那么这个印象是什么呢，分为以下几点：

（1）地理位置优势，交通环境优势，容易寻找，醒目的提示牌，安全性，卫生条件及周围产业好，据不完全统计，很多店铺装修的非常棒，招牌也很醒目，但是都面临关闭要么快要关闭的状态，因为什么呢？就是因为店铺难找，要么就是周围环境脏乱差，有的地方天黑下来路灯都没有。

(2) 吸引人的招牌，令人称奇的店面装修，这些都是核心的部分，如果你店不算特别明显，建议路口装一个指示牌，这样显得更友好。

(3) 漂亮的照片，很多业主都完全漠视这一块，自己拿手机拍完了就发到朋友圈、微博等地方宣传，完全不经过修饰，这就像女孩子化妆一样，妆前妆后两个人，业主很多用自己手机随意拍的，也不追求角度，也不追求美感，干巴巴的就扔到网上，宣传的时候就跟“证1件照”一样，太现实。

(4) 好的活动，好的活动可以让你的生意异常火爆，想好主题，想好策划思路，比如前段时间有个业主利用威动点播影院吸1粉小程序，一个星期内吸引了6000多个人关注，虽然这6000人不可能都到店内消费，但是相较之前也变得经常爆满且知名度已经完全打了出去。

## 渠道

当你准备好了你的产品，包装好了你的卖点，这个时候你已经做好了万全的准备，只需要找对渠道下就成，但这个渠道是什么？范围是多大？

渠道的重要性我想都不用赘述，如果你开在学校边上你是否要去附近几个学校的贴吧、论坛去推广？是否能找到当地其他商业合作伙伴互推？是否可以找到地方新媒体去发布广告？其实方法有很多，就看你怎么把握。