

星球派对盈利模式 一站式专业服务 六盘水星球派对

产品名称	星球派对盈利模式 一站式专业服务 六盘水星球派对
公司名称	广州市雷军游乐设备有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市番禺区东环街新凌路13号顺宏工业园
联系电话	13922338565

产品详情

如何用占位思维来做礼品机运营

顺宏游乐20年技术沉淀，长期服务万达、恒大、哈尼鹿、大玩家、祈福集团等3000家合作伙伴！供应各种礼品机、娃娃机、亲子游乐设备、室内外游乐设备，电子机械产品以及主题乐园整场策划服务等。给您更多的运营方案指导和策略，让您的营收翻又翻！

经常有运营商问“星球派对”，如何能做独有生意？如果是要做“星球派对”的独有生意，只需要做区域独有代理就好。如果要在运营中做独有生意，就要运用占位思维。

怎么用？比如在同一商场，争取拿到更多的点位，通常在这种情况下，租金可以按照打包的方式来谈，一般都会有些优惠。

商场规划中给礼品机留下的位置有限，星球派对盈利模式，能多一个，竞争对手就少一个。花钱租场地，其实就是花钱买流量。

选一个好位置，可能营收效果会很不相同。社交即流量，流量就是钱。运营过程中要充分利用机器的免费、转发等功能优势，在外部条件已定的情况下，利用好礼品机本身的功能，也可以大大地提高营收。

由于每个礼品机点位都会不时冷场，又由于从众效应影响，一旦冷场就会有大量的时间被浪费。做出好的引导牌，利用免费游戏码吸引用户尽可能多地站在机器前面，冷场的局面就不会频繁出现！比如“星球派对”的液晶显示屏，就可以播放吸引玩家驻足的内容，将玩家吸引到机台前面，然后开始玩。

星球派对为什么要在产品升级的时候加上液晶显示屏？

星球派对为什么要在产品升级的时候加上液晶显示屏？

在我们所处的营销场景中，很多人设计产品，都会在视觉上下功夫，在情感上赋予品牌力量，但是却很少人关注到我们的耳朵，同样作为五官，听觉营销一样功不可没，否则的话，超市为什么一到节日不是“卖汤圆”就是“新年好”？然后在一首首喜庆的音乐中，你就愉悦的不停的买买买？

你从汽车关门的声音，就会判别这辆汽车的好坏，值得为它付出多少钱；当你“啵”的一声打开香槟，你愿意为这喜悦的声音买单，这就是声音的魅力。

所以星球派对的产品设计，除了玩的时候设计了动感、让人兴奋的音乐，星球派对视频，装上液晶显示屏，安顺星球派对，也是向玩家展示星球派对品牌的力量，从视觉上、声音上吸引玩家，让他们驻足，并玩乐，同时，还能起到引导的作用，引流到线上的礼品商城。

关注星球派对公众号[XQPD88]，了解更多礼品机发展趋势，以及营运模式技巧。我们一起交流探讨。

礼品机如何通过互联网思维让营收翻又翻？

免费颠覆实体零售，[星球派对]新零售智能娱乐礼品机代表，一台机器，赚三台机器的钱！娃娃机+礼品机+福袋机，统统收入囊中。凭什么？因为我有一颗别人代替不了的“新”！

一、游戏体验“新”

游戏开始——啊！手抖抓不中！别紧张，这次不算，再来一次！再来一次！再来一次！一次收费，直到你抓中为止！还有高科技红外线加分，让你的游戏体验流连忘返！

二、礼品选择“新”

增强体验感的方式，除了游戏本身外，还有就是礼品！如何能让大家都记得你？就要真正从消费者的心理出发！在礼品的内容品质与机台运营玩法上多下功夫，制造突围而出的竞争优势，方能在激烈的娃娃机生意红海中突围而出。

线下游戏中的奖不想要？[星球派对]线上商城千种礼品选择，星球派对O2O运营模式，我就不信没有你想要的？丰富的礼品库，行业独树一帜！

三、管理模式“新”

大家经营礼品机，不就是冲着简单去的吗？一台机器摆上去，不用摆造型、不用上新补货，不用人工现场服务，一部手机，全智能化管理！你需要做的，就是要提高玩家的体验度和客户粘性。比如偶尔要策划一些有趣的节日互动，给消费者真实的回馈。又或者是线上导流的工作，让有趣好玩的游戏体验让更多人知道，让大家都能体验到欢乐的游戏。

四、经营模式“新”

机台管理实现全智能化后，你就可以有更多的时间去做创意和导流运营了。走出传统思维，紧跟社会潮流！比如，现在盛行的短视频亦是各行各业产品的一个不错的宣传方式。视频是可以让消费者真切拥有产品体验最直接的传达方式。短视频已经成为了人们日常娱乐的一大方式，消费者可以从短视频软件中获取新鲜事和趣闻。如何让你的目标客户知道你的场地里面有什么设备、有什么礼品，短视频将会是最

生动、最直接的展示方式。轻轻松松，效果翻又翻！

星球派对盈利模式-一站式专业服务(在线咨询)-六盘水星球派对由广州市雷军游乐设备有限公司提供。广州市雷军游乐设备有限公司(www.leijunyoule.com)是从事“礼品机,亲子游乐设备,室内外游乐设备,电子设备,机械设备”的企业,公司秉承“诚信经营,用心服务”的理念,为您提供优质的产品和服务。欢迎来电咨询!联系人:周先生。