镭战

成功的秘诀

DELTA STRIKE

镭战—成功的秘诀

您正在考虑创立属于您自己的镭战中心吗？很棒—这篇文章是为您这样的投资者所精心准备的。

在经过了多年的对大量成功的镭战中心和部分失败的镭战中心的考察。并且我们也拥有和经营着我们自己的镭战事业。在这过程中我们学习到了很多有用的知识并且想与您分享一下这一些小贴士。

人口

您的镭战中心周围的人口基数与您的成功有着巨大的关系，尤其是如果您附近有很多的竞争者。

一个不成文的，但经常被引用的，判断镭战行业成功的准则就是以您中心的为原点，半径 10-15 英里范围内的人口数量是否少于 80,000 到 100,000 人。您的公司会为了机会去奋斗。规矩总是有例外的。例如，也许您附近有个大城市因此为您的中心带来了巨大的车流量经过。这样，如果在繁忙路段或者高速公路能清晰看到你中心的场地的话，效果会完全不一样。

另一个例外就是您所在的区域属于娱乐或者旅游的热门点。在一个集中的区域有大量的不同种类的娱乐设施能吸引消费者从不同的地方过来消费。

位置

把您的镭战场地设立在哪里呢？其实并没什么神奇的所谓最好的地方。这全取决于您想要发展您事业的城镇的动态。

当在决定把镭战事业设立在哪里时，您居住在哪？换句话说，您所在的国家和城市都应考虑在内。

这是一些未来的趋势；

购物中心

在一些炎热和潮湿的国家，比如中国, 马来西亚, 杜拜等等，人们倾向于喜欢逛商场。在这些国家里面，购物中心是社交活动的首选，个中的原因可能是它清凉和

舒适的环境。

在选择购物中心时需要思考的一些问题：

1. 合理的租金在成功这个方程式里面是个很重要的组成部分。商铺的面积不能太大，如果可以的话租用可以分层的商铺这样能使空间得到充分利用。
2. 购物中心通常会要求租客按照商场的营业时间来营业。比如，如果一个商场在晚上 9 点暂停营业，那么周五的深夜游戏就不能进行了。不过这种问题是可以避免的，只要您的中心离商场的后门比较近并且在租赁协议那里注明免除依照商场的营业时间这一条。
3. 趋势表明了购物中心越大越繁华，成功的机会就会越大。
4. 要注意很多商场会要求租赁税项和租金是分开缴的，实际上提高了租金。

工业区

把镭战中心开在离市区不远的工业区能降低租金。如果您能找到一个已经吸引了其他游乐行业的地区，例如保龄球，溜冰场，卡丁车等等，那么镭战中心也就适合开在这个地区了。

郊区

郊区的优势是它被您的理想消费群包围着----住宅建筑，大量的渴望玩镭战设备的小孩和青少年。

抢眼的位置租金会比较贵，镭战作为一个终极事业来说是不太需要选择这样的位置的。中档的住宅区是很多中心选址的热门选择。

娱乐和旅游热点区

据统计，把镭战中心开设在临近其他娱乐设施的地方，尤其是没有竞争者的情况下，收入一般都比较好。

临近其他娱乐设施有两个优势：

1. 市场已经表明了娱乐事业在这个位置是能成功的—这就是他们还在那里的原因。

2. 当地人也会喜欢到那里去玩因为他们已视那为热门娱乐地点。

热门景点，通常租金都会比较昂贵。把您的镭战事业设立在一个规模大小适合的场所会避免租金比利润要高。多楼层的商铺是个不错的选择，因为可以容纳更多的玩家所以利润也会提高。

市中心的位置

市中心在租金这方面跟旅游景区一样都很高。同样的，楼层商铺可以解决这点。把您的镭战中心开在其他娱乐行业的附近也会让您具有优势。

竞争

竞争让我们保持诚恳。让我们注重我们的产品。可是，是否存在着竞争者太多的问题呢？

是的！

我们非常推荐的一个简单快捷的方法就是上网然后在地图上标出竞争对手在您城市的所在位置。然后分析这些位置周围的人口分布还有他们是如何分布在您希望选址的位置。如果与您的位置分布无重叠的，那您就要重新去考虑一下整个计划了。

当您在调查时如果能到竞争对手的场所去参观并做好记录给他们的‘产品’的质量进行评分也是个不错的手段。这里产品的质量指的是，服务，场地，设备，附加装置等等方面的质量。如果您觉得他们的质量比较差而您觉得是可以提高的，那机会就来了。

家庭娱乐中心

过去 10 年里我们观察到很多镭战中心都会融入一些其他娱乐设施一起运营，例如：

- 保龄球
- 溜冰场
- 卡丁车
- 攀岩墙
- 游戏机中心
- 蹦床
- 迷你高尔夫球

等等。。。

家庭娱乐中心里面一般都会设有咖啡厅或者餐厅，有奖游戏和生日派对设施。

这里列举了 3 个娱乐中心把镭战设备加入到其娱乐项目组合的理由；

1. 人们更喜欢到有综合游戏项目的娱乐中心去玩，这样能玩的项目更多。
2. 由于在中心的游玩时间比较长所以消费者也就愿意开更远的路到那里去玩，有效的扩大了其客源区。
3. 复合型娱乐中心具有成本优势。他们可以利用公共设施，像前台，休息室和电子游戏机室等等。

有个缺点就是懦弱缺乏自信的人不适合开复合型娱乐中心。因为成本高，建筑规格复杂而且耗时。

电子游戏机的小补充

电子游戏机通常会被认为是镭战设备的最佳搭配，但是投入 5 到 10 台的电子游戏机并不能称得上是复合型娱乐中心。几台电子游戏机不能给予您像保龄球，蹦床等其他大型娱乐设施那样的诱惑力。

生日派对室

生日派对室有必要吗？在大量的案例里面，是的。不过，这全取决于您想要建立的娱乐事业的类型和位置。

举个例子；如果您想要在美国的印第安纳波利斯或者加拿大的蒙特利尔建立镭战事业，我会建议您设立至少两间生日派对室。

镭射枪已立足于市 30 多年了，让市场来说话吧。超过 50%的顾客会在您的场地庆祝生日，这可是个不容忽视的巨大的市场份额。现在我们来看看一些比较热的地方，例如中国的南方，杜拜，墨西哥。像之前所说的，这些地方的镭战中心最好建在舒适凉快的购物中心里面。

在某些情况下，生日派对设施不一定是一个中心成功的关键因素。

逻辑如下：

1. 商场的租金会比较高，如果需要额外的房间来布置生日派对会令这个计划行不通。
2. 某些文化背景的人会倾向于在家里面举办生日派对。外出庆祝不会被作为选择。
3. 镭战娱乐在很多国家来说是一种新的游戏。数据显示，当镭战设备被引入到一个新的市场，它吸引的是一些年龄段比较高的人群。由于一些孩子在 11 或者 12 岁以后就很少在“游乐场合” 庆祝他们的生日了，所以对生日派对室这个设施的需求也会降低。

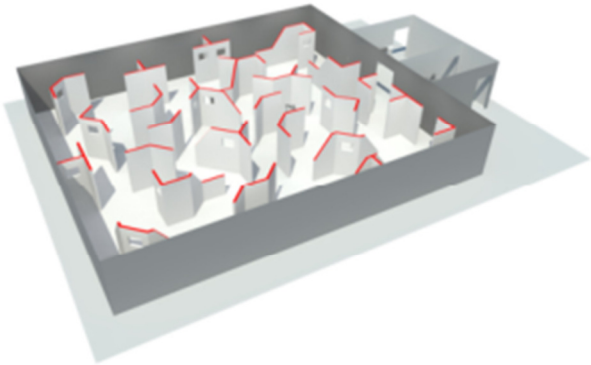
电子游戏机

一般情况下电子游戏机在镭战中心还是比较受欢迎的，它能为顾客在等待游戏期间提供娱乐，当然，这些为您的事业提供了额外的收入来源。

所投入的成本会比较低。大部分的城市都会有自己当地的供应商可以免费提供送货，安装和维修一条龙服务，这也是利润返还的一种方式。

也许您有一个场地有足够空间能容纳 20 到 30 台（或许更多）电子游戏机。这种规模的电子游戏机设施通常会包含有奖游戏设施，这在很多娱乐中心都是大受欢迎而且很赚钱的。

场地



场地的设计，布局和主题都会大大的影响到您中心的受欢迎程度，尤其是您周边存在同行。

这是一些需要考虑到的因素。

最糟的情况-----场地由一位没接触过镭射枪设备的设计师设计。我们建议商家至少咨询一位资深的镭战玩家再把信息反馈给设计师。因为他们更懂得一个动态游戏需要什么来组成，例如：

- ✧ 隔板墙的距离不会过于拥挤或者太开。
- ✧ 确保墙，操作平台，堡垒，基地都在适当的位置以为玩家提供不间断的娱乐和兴奋度。
- ✧ 非常重要的一点是，场地的设计要具有魅力和神秘感。

Delta Strike 为买家提供了一个免费的布局设计服务，我们会根据您的场地和所有您所购买的镭战设备的定制一个适合您的设计图。此外，场地建筑商通常也会在您购买场地时附上一份免费的布局设计图。

场地的互动

当您购买镭战设备系统时，要注意选择质量好的，互动性高的场内装备。这是一些安装在场地的墙壁和隔板墙上的一些电子装备。这些装备会反击的哦！这样的互动会为玩家带来惊喜和欢乐，而且这些互动也会根据游戏的变化而不同。

场地的灯光

在镭战场地安装的灯光系统一般有 3 种。

1. 应急灯---是一种与其他灯独立开关的白光格栅灯。一般在紧急情况下和维修或者清洁场地时使用。
2. 黑光灯（紫外灯）---在过去，黑光灯用于使不可见的物体显形，用其作为背景使紫外光显现出来。（这是一种能使牙

齿看起来非常白和让白衬衣发出良性辐射的光)。

现在，LED 黑光也在广泛使用。他们的优点是聚光更好灵活性更高，不过每流明的输出的费用会比较高。

LED 灯通常是由 DMX 硬件技术控制的。要确保您所购买的镭战设备能兼容 DMX 灯控制器。这个会使灯光的映射不而且是灯光发生变化，并会自动为游戏匹配相应的灯光---最强的视觉效果游戏。

场地的音效

和灯光一样，当今的音效系统的价格也是合理的。我们建议购买有额外“净空”的系统，这样就能在有特别活动时刻意调大音量,例如会员狂欢夜或公司活动。如果您从当地的供应商处购买音效系统，请确保他们有足够的经验和专业知识，能为您推荐一款符合您场地布局大小的音效系统。

场地主题

这里有很多选择!

最好的方法是选择一位场地布置专家来布置您的场地。他们会为您设计一个梦幻般的场地和主题。他们懂得如何利用隔板墙，道具和在大部分隔板墙上配上主题色彩画。

或者您可以自己布置您的场地，这样就可以减少开支。我们会为您提供一个符合您的场地设计。

当场地布置好以后，我们要给它添加一个主题以达到震撼的效果。您可节约预算聘请当地的彩绘艺术家，或者更便宜的是聘用一些懂“艺术”的朋友不过看上去会比较更工业化。但是为什么要这样呢？

室内的墙体彩绘成本不会很高。但是给人带来超强的视觉冲击。为何不聘请一家出品好的高名誉的彩绘公司呢？他们会使用喷笔把您的场地喷满专业的艺术彩绘，而且节约时间。“震撼”的效果是很出色，至于成本，相对来说比较低。

楼层场地

楼层场地从字面上看玩家的游玩空间扩大了，这点玩家会非常的开心。不过它每

平方米的成本比地面楼层的要贵。

如果您的镭战场地开在一栋租金较高的商场里，那您可以利用场地的顶部空间做个一个阁层，如果可以的话，这样会使空间得到最大化的利用。实际上您还是付同等的月租，但重要的是能增加几位玩家到每局的镭战游戏里面，连带着增加您的收入。

镭战设备的选择

您所适用的镭战设备在吸引顾客再消费这方面起很重要的作用。拥有可靠，高科技的设备配套上兴奋刺激的游戏能让玩家沉浸在奇妙的游戏世界里。

设备的可靠性

当玩家来到您的中心他们会很兴奋。如果在游戏过程中镭射枪停止运行，这会令玩家感到失望。设备的可靠性很重要。如果设备持续的停止运行会对您的生意的收入和名声有一定的影响。

设备的外观和手感

对比 20 年前，现在的顾客非常看重质量。玩家在柜台支付完相当的费用，他们自然的就会期待您的中心能提供优质的镭战设备。镭战设备是整个游戏的核心。一个看上去像便宜货的镭战设备会让人感到失望。这套装备的设计理念就是想让玩家感觉自己像一个未来战士一样。相当一部分的镭战玩家是电子游戏玩家。选用一个具有电子游戏元素比如武器，防护，显示游戏信息的显示屏的系统能使整个新世界游戏更与众不同。

游戏的开展

玩家操作起镭战设备容易吗？游戏具有深度和多样化吗？您的镭射设备有额外的功能使得玩家想要回来一直玩并持续更新吗？当选择要购买哪一款镭战设备时需要考虑的方面太多了，例如会员的管理，游戏的多样化和能够互动的场内装备。调查您所在位置的竞争者所使用的镭战设备对您有好处。投资一个高级的设备系统能让您的场地处于竞争优势。高级的产品也能打消未来那些想要开在您附近的镭战竞争者的念头。

优秀的员工和卓越的游戏系统

想象一个好玩，有活力，干净，整洁而且游戏时间准时的镭战中心。您的顾客会对您的中心留下美好的回忆。顾客的满意度与您的日常运作息息相关。选择合适的员工和使用卓越的业务系统会令您的中心给顾客一种意想不到感觉。

雇员—选择员工的第一标准，态度是关键技术第二。入职后，加强一个员工的技术远远比提高工作态度容易。镭战是以顾客为主的行业所以前线员工的选择是很重要的，一定要性格友好热情且尊重他人的。作为投资者有诚信和进取心，员工自然的也会给您带来美好的生活和成功的事业。

下一步就是任用一位能干的中心经理。这是您非常重要的一位员工，如果选错了您的事业也可能会遭殃。我们都知道如果上头的态度不好的话就会像水污染一样一直向下渗，最终导致顾客不满意利润损失。

所以如果您有一支优秀的团队，您出色的业务系统会防止您走弯路。

学习一些经销商方面的书籍确保您的镭战事业更系统化。各方面都操作正确和准时让顾客无法挑剔并赢得顾客对中心的赞赏。如果您想在系统化您业务这方面得到帮助，Delta Strike 提供了一个免费而全面的“业务系统” 网上图书馆做为系统购买的一部分。

每小时进行的游戏

每个镭战中心对一个小时进行几局游戏的规定都是不同的。也没有什么硬性规定。下一章节更多的是讨论在镭战行业工作中创造并累计的知识。

有一些镭战中心提供一个小时一盘游戏的服务。这带来了一个问题，他们怎么生存呢？实际上一个小时进行两盘游戏也很难会盈利。

相反，其他一些中心一个小时进行六局游戏；您可能会觉得客户会抱怨。但是，据我们所观察，并不是这样。这些中心设计了一些可以让顾客购买多次游戏且价格更优惠的价格体系。

最常见的形式就是每小时三到五局游戏。如果您是第一次开镭战中心，也许每小时三到四局游戏是个不错的开端。在之后您可以增加局数。一个 10-12 分钟的游

戏能使玩家保持在兴奋和激动的状态，这会令他们以后持续光顾。

一些中心会根据不同的日子而改变每小时的游戏次数。例如，在周末繁忙时段每小时五局游戏而在平日就每小时四局。

停车

质量好的停车场体现了您的场地是容易达到的。

停车场有两个要考虑的因素：

1. 对您和您的事业来说什么是最实用的？

理论上来说，停车的位置离您的中心比较近并且在繁忙的日子有充足的停车位。停车场和通往停车场的路对所有年龄段的顾客来说都要确保是安全和放心的。

2. 地方当局或市政府的规定

从法律上来说，一个像您这样的企业最低限度需要多少个停车位呢？这由您的镭战场地的大小决定，并且他会根据您最忙的日子里一小时最高峰的客流量来计算。每个地方当局的规定似乎都不一样，不幸的是有些地方如果超过一定数量会要求您付相应的费用。支付额外并不必要的车位会令成本增加并降低利润，这样这个项目就变得无利可图了。不要因为第一条而感到气馁。给地方当局的代表作一个详尽的陈述有时会让您的案例得到复议—需要的是恒心。

大厅

大厅也不容忽视，提供一个现代化，舒适的环境让顾客能放松和享受那里的气氛。大厅是给顾客第一印象的地方。可惜的是很多的镭战中心的大厅都是以黑色为主并使用与游戏场地一致的彩绘以加强主题感。这样的效果在等待区令人有种不受欢迎的感觉。现在很多镭战中心都已经把大厅布置成干净和现代感强的环境，使用比穿戴室和游戏场地更明亮的灯光。很多成功的镭战中心是以能吸引 20 岁以上的消费群的标准来布置他们的大厅的。这个的逻辑是，20 岁的消费群对大厅布置得像是适合小朋友玩的地方不感兴趣；可是一个 6 岁的小孩反而会想进去一个那么酷的 20 岁年轻人去地方的看看。

想了解更多关于建立镭战中心的信息，请访问 www.deltastrike.com 并点击镭战文献页。

祝您好运事业成功，如果您需要帮助，欢迎来电。

Doug Willems

SUCCESS *through* DELTA STRIKE

www.deltastrike.com office@deltastrike.com