

桌游剧本门店 数字化经营方案



目录

01
行业概况

02
行业痛点

03
解决方案

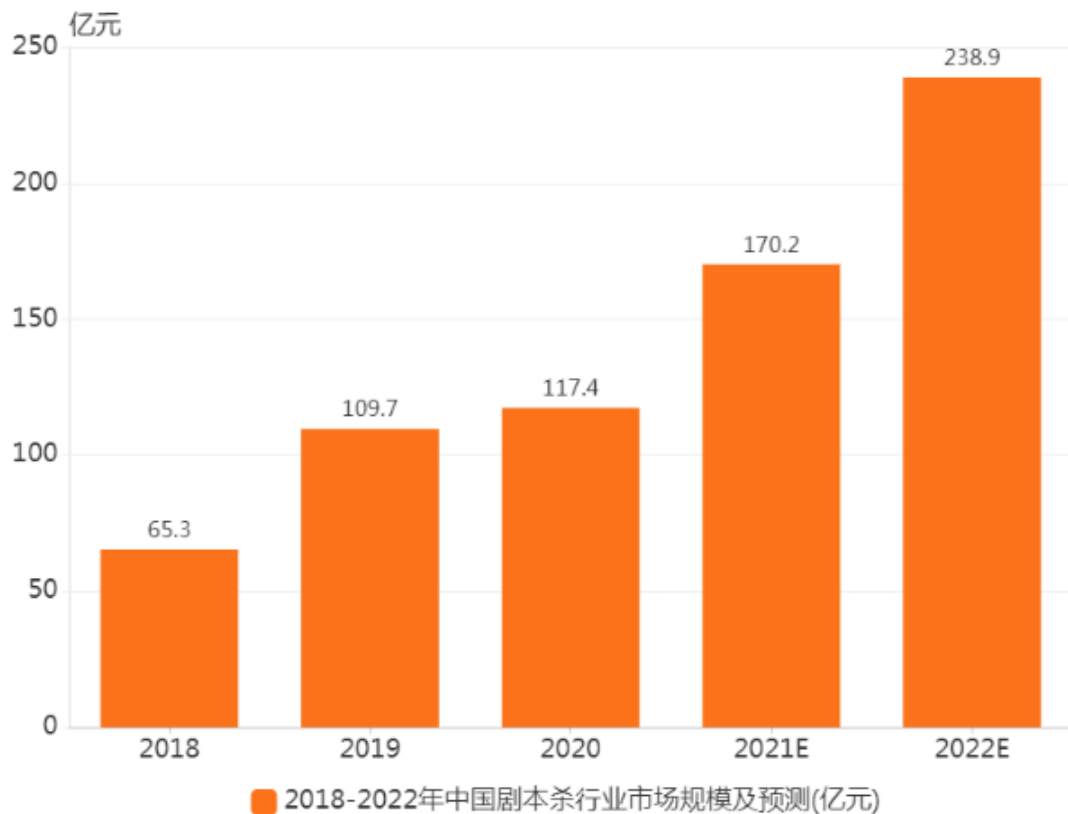
04
案例分享

05
关于企业

01 行业概况

市场规模 消费者特征 发展趋势

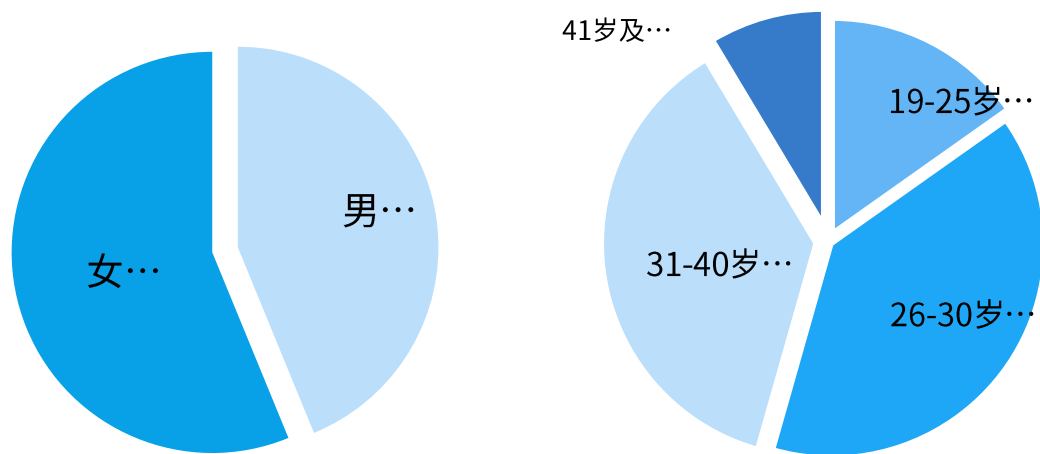
2018-2022年中国剧本杀行业市场规模及预测



数据来源：iiMedia Research(艾媒咨询)

数据显示，2019年剧本杀市场规模突破100亿元，尽管2020年受疫情影响，“剧本杀”市场规模仍增长至117.4亿元，预计未来行业规模将持续增长，2022年将突破230亿元。

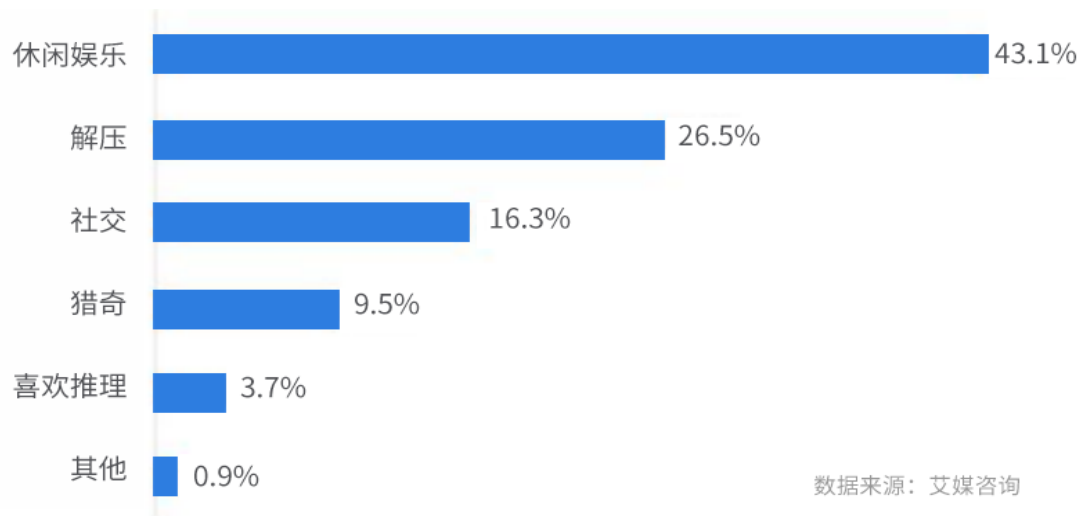
消费者概况



艾媒咨询数据显示，消费者年轻化趋势明显，整体消费力较强，女性玩家为主。

在性别分布上，过半数(56.2%)剧本杀玩家为女性。年龄方面，26-40岁的人群为剧本杀重要消费用户。其中，26-30岁剧本杀消费者占比达39.2%，而31-40岁消费者占比为37%。超过4成的玩家玩剧本杀主要是为了休闲娱乐，26.5%的受访玩家是出于解压的目的才玩剧本杀，此外，社交、猎奇体验等也是玩剧本杀的重要原因。

2021H1中国受访玩家玩剧本杀的目的调查



数据来源：艾媒咨询

未来趋势

线上引流
线下开局

- 玩家已经习惯从线上寻找和了解相关门店，更加追求个性化的优质体验。因此，更多的商家会加大线上引流的力度。线下开局因其具备沉浸感、社交性和互动娱乐属性会受到更多消费者的青睐。

游戏体验
更受重视

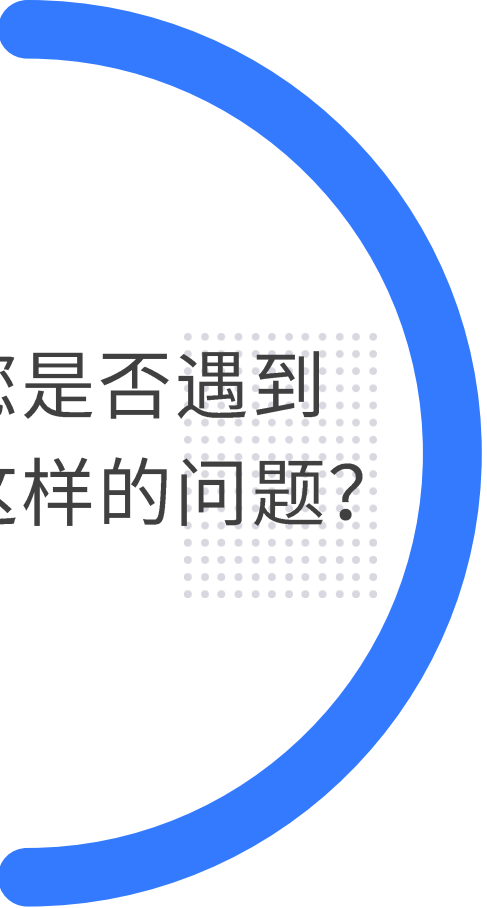
- 更多玩家渴望有更真实的游戏体验，服装、道具和场景布置等的优质提供将越来越受到重视。AR、VR等可以展现真实场景的技术有望被大量运用。

剧本杀
+

- 如剧本杀+IP，剧本杀+周边等为行业提供了新的思路和方向。将有越来越多的剧本杀门店/工作室的尝试通过“剧本杀+”拓宽盈利渠道。

The slide features a white background with decorative blue circles in the corners. A large blue number '02' is centered, with the Chinese characters '行业痛点' (Industry Pain Points) overlaid on it. Small blue dots are placed to the left and right of the '02'.

行业痛点



您是否遇到这样的问题？

- 引流难：门店客流有限，线上引流成本大。流量平台成本大，如美团抽佣超10%，商家没有线上流量主动权，依赖平台分发和用户主动搜索。缺乏营销经验，不知道如何拓客引流，营销效果差。
- 组局难：向玩家逐一介绍剧本费时费力；门店自有流量有限，组局成功率低；组局流程繁琐；组局成功之后玩家临时“爽约”，商家白白损失。
- 客户价值没有最大程度挖掘，留存难复购低：不会对顾客进行精准管理，顾客信息多靠纸笔或安静躺在微信列表里，玩家信息管理和玩家粘性维护不到位。营销单一且难以触达，复购低，资金回笼慢。
- 内部管理繁琐：财务数据核查易出错；玩家数据、门店组局情况、推广效果数据等信息难以把握；店员工作安排好惹管理问题多，如DM（主持）有全职进和兼职，流动性大，客户资源易流失。
- 生存压力巨大：剧本引进、服装道具、场地布置、门店租金、人工、物料水电等费用花销大。

未来十年、百年，什么经营模式也都会改变，但为顾客解决问题，从顾客身上获得更多利润和增值效益的本质是不会改变的。

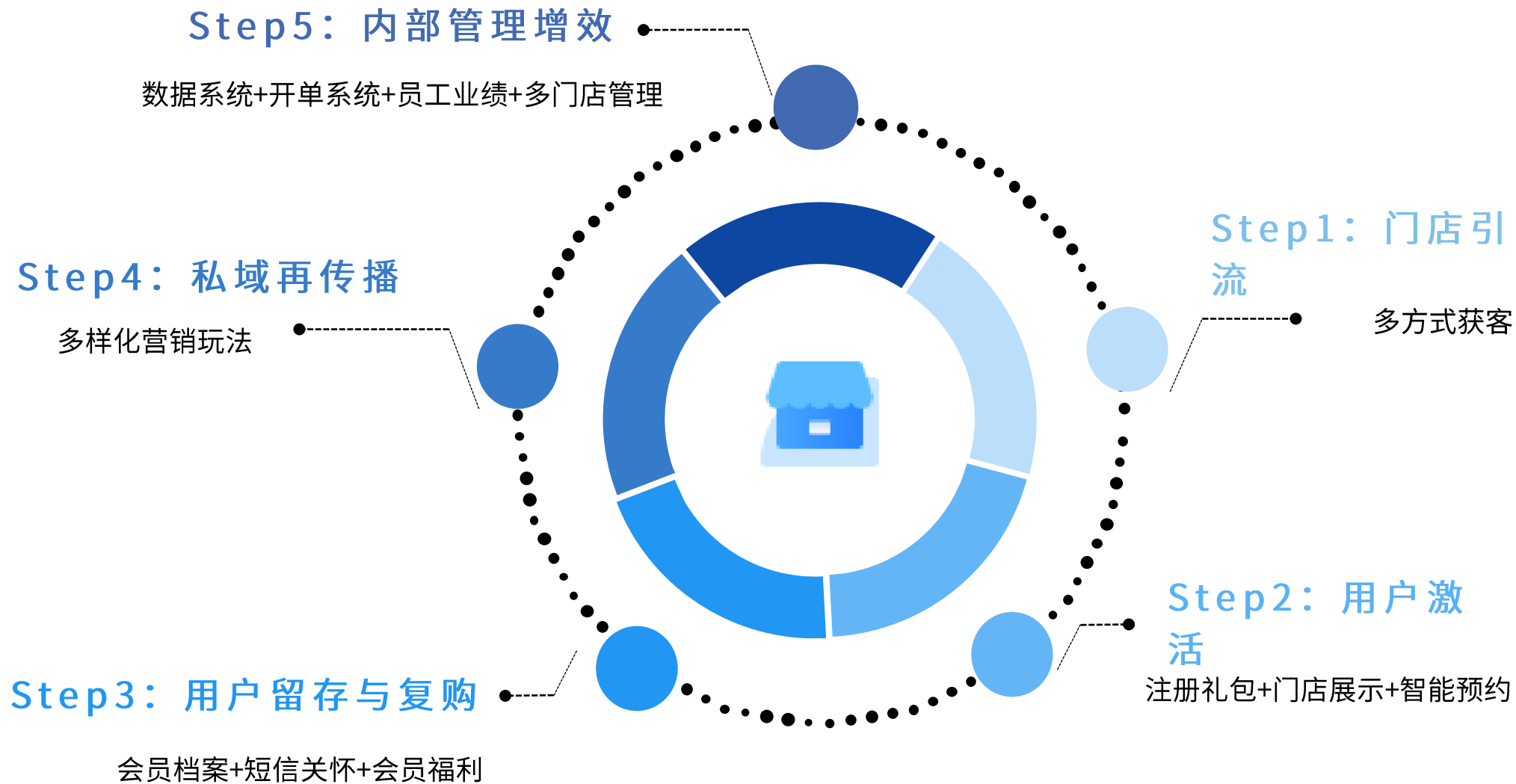
如何用成本低、效率高、体验感好的方式去满足客户需求、获得更多效益是每位商家都逃不开的问题。



The background features a white surface with large, semi-transparent blue circles in the top-left and bottom-right corners. In the center, the number '03' is written in a large, light blue, rounded font. Overlaid on the '03' is the Chinese text '解决方案' (Solution) in a bold, black, sans-serif font. Two small, solid blue circles are positioned on either side of the '03', one to the left and one to the right.

03.

解决方案



Step 1: 门店引流-打破地域限制, 推广成本和收益全程追踪



闺蜜

周六下午3点剧本杀走起呀, 还差2人, 扫码约局! 🌹 🌹 🌹



1分钟前

👤 班长, 我, 徐志雷, 乐乐姐, 闺蜜

班长: wow! 剧本杀 很酷

闺蜜回复班长: 要不要扫码体验一下

我: 带我一个吧, 刚好有空。

闺蜜回复我: 扫码就可啦, 选周六下午3点那场, 记得准时到, 有小哥哥!

🏠 活动详情



¥338.00

3人团

距离结束仅剩 397天

原价 ¥388.00

已拼: 0

23 57 57

拼团玩法

1

开团/参团

2

邀请好友

3

人满成团



1. 私域引流, 快速组局: 借助已有玩家的人脉圈发起全民推广, 利用店铺优惠券/余额等奖励, 刺激玩家进行私域裂变; **当游戏人数不足时, 玩家可以分享具体游戏到社交圈进行游戏组局, 不仅可以获得奖励, 还能约上更多朋友参与。同时员工可领取专属分销码开展分销, 推广越多, 业绩越高; 公众号菜单栏打通门店小程序, 实现粉丝导流。**

2. 多样化拓客营销玩法: 如发起本游戏拼团, 提前锁定更多玩家, **有效缓解“爽约”问题, 提高“组局”成功率和付费率。**

3. 公众号+附近小程序+多渠道推广: 微信小程序“搜附近”功能, **利用微信亿级流量, 挖掘周边潜在顾客。制作门店海报/传单, 加上专属渠道码, 各渠道拉新成本、效果和收益等数据轻松追踪, 及时了解推广情况。**

Step 2: 用户激活-刺激注册, 提升到店率、付费率



1. 进店有礼

优惠券大礼包刺激注册。顾客注册后自动派发, 实现会员激活。

2. 门店展示

精美装修模板, 提升浏览体验。店内展示齐全, 玩家轻松了解, 推动转化: 玩家可查看近期上架的剧本杀/桌游, 游戏介绍、往期评价、活动相册等。



3.一键预约：玩家在线预约游戏，支持查看游戏介绍、多人组队，到店就开局，提高体验。



4.在线商城，一键下单：支持出售剧本杀/桌游周边和食品饮料，支持多种配送方式，拓展销售渠道，提高付费率。

< 游戏反馈

产品建议 投诉或意见 问题帮助

其他

* 参与的游戏名称

请输入参与的游戏名称

* 反馈内容

请输入反馈内容

* 联系人

请输入联系人

* 联系方式

请输入联系方式

马上提交

< 评价

写评价有机会获得5积分奖励

童话 服务

项目评分 ★★★★★

评价内容

来评价下这次的消费体验吧，您的每一次评价都会成为我们不断前进的动力!

0/120

上传图片 上传视频

最多可上传9张图片，大小不超过10M；上传视频不超过30s

提交

< 评价完成

感谢您的评价!

经审核通过后可获得5积分，多多评价吧

继续评价

返回首页

5.玩家反馈，优化服务：自定义表单支持收集玩家反馈和活动报名。积分奖励刺激玩家消费后评价，方便后续会员获得更多参考，促进门店不断优化服务，提高口碑和付费率。

Step 3: 留存与复购-掌握会员特征, 提升体验加速资金回笼

会员余额

当前余额 (元) 382.50 去充值

本金 (元) 332.50 | 赠额 (元) 50.00

705 总充值 | 50 总赠送 | 372.5 总扣除

全部	充值流水	扣除流水
		赠额: +10元 2020-12-04 15:23
		本金: +200元 2020-12-04 15:23
		本金: -66.5元 2020-12-03 15:50
		本金: -100元 2020-11-05 16:11
		推广有礼 本金: +5元 2020-11-02 10:35
		本金: -68元 2020-10-30 11:28
		本金: -138元 2020-10-29 11:57
		赠额: +40元 2020-10-29 11:56

本店卡项

卡项

有效期: 93天

畅玩季度卡
包含 年轮 等6个服务
普卡会员9.9折
¥582.12 原价: ¥588 已售: 0 去购买卡

卡项

有效期: 31天

畅玩月度卡
包含 年轮 等6个服务
普卡会员9.9折
¥384.12 原价: ¥388 已售: 0 去购买卡

会员积分

可用积分 0

积分明细 | 积分规则

快速获取积分

- 购买服务: 实付10元可获得1积分, 预约需到店完成消费后才可获得积分, 去预约
- 购买卡项: 实付10元可获得1积分, 去开卡
- 购买商品: 实付10元可获得1积分, 去购买
- 评价: 写评价有机会获得5积分奖励, 去评价

1. 会员体系

会员注册信息自动录入会员档案, 会员权益、消费明细均可查询。商家可以给会员打标签、记录会员特征, 对会员进行分层精准管理, 根据玩家特征引进符合玩家口味的新剧本/游戏, 提高复购。商家更可以借助会员储值、会员积分、积分商城和各式卡项等, 促进会员沉淀, 加速资金回笼。



2.消息推送

用营销短信**唤醒沉睡顾客、提高会员粘性，刺激会员多次到店。**门店信息和会员账户变动亦可通过通知系统精准触达。公众号发布门店活动信息、新品图文，引起顾客兴趣，顾客关注公众号并从菜单进入门店小程序，**实现公众号粉丝导流。**



3.打造私域流量池

借助小程序、公众号、朋友圈等进行粉丝社群导流，**构建门店私域流量社群池，减少顾客流失。**玩家可在群里约局，**减少因人数不够而无奈取消游戏的情况发生。**社群有针对性强、传播快、易转化的特点，店员积极在社群解答问题、宣传活动，**与玩家维持良好关系，推动会员长期复购。**



Step 4: 裂变转介绍-利用老会员进行裂变转介绍, 形成营销闭环

0 > 累计获得奖励

0 > 累计推广客户

0 > 累计推广订单

推广注册任务

每邀请2人注册会员
奖励: 优惠券 1张

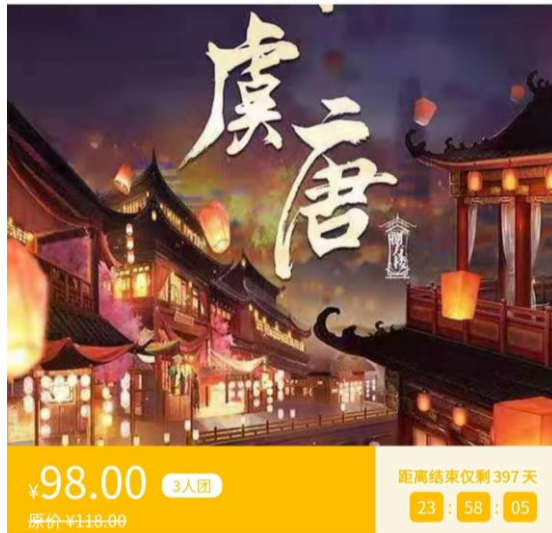
去推广
进度0/2

推广消费任务

每邀请1人首单消费满200元
奖励: 余额 5元

去推广

活动详情



渊虞唐 (拼团)

全民推广: 裂变必备利器。通过设置优惠券/余额/礼品等奖励, 刺激新老顾客为门店进行私域转介绍, 拓展门店的推广宣传渠道, 吸纳更多会员、引导更多顾客消费。

拼团: 依托会员社交关系链裂变为门店带来流量, 一旦成团获得商品拼团优惠价, 老带新提升购买转化率。

Step 5: 内部管理-轻松提升门店经营效率

收款:

支持微信支付、聚合支付等多种开单记账方式，兼容快捷开单、开卡扣卡、开商品等多种开单场景，**收款也可很方便**

数据:

服务开单系统**自动计算员工业绩**，提高员工积极性。可视化数据图表，商家**快速了解门店经营状况**，**缓解财务核算压力**。

多门店管理:

总部统一管理，统一上架商品和营销活动，细分门店权限，流量精准承接，**降低多门店经营成本**。



产品优势

超高
性价比

体验版提供商家试用便利，核心功能尽情体验无压力。付费版同类产品冰点价，付费后版本功能无需重复收费。

多类功能
持续更新

多类功能覆盖拉新到复购再到内部管理各个场景，助力商家低成本高效率经营门店。高频率更新迭代，只为更好的用户体验。

专人带教
轻松上手

后台帮助中心教程指引+专业客服团队7×12h贴心相助，助力商家轻松上手。

多重防护
安全监控

提供DDOS攻击防护、HTTPS数据加密、CDN加速、全面支持IPv6。7×24h全方位安全监控，保证门店数据安全。

The background features a white surface with large, semi-transparent blue circles in the top-left and bottom-right corners. The central text is framed by two smaller blue circles, one on the left and one on the right.

04.

案例分享



OK剧本推理社



分享



快成为我的推广员吧，一大波奖励等你来拿！GO

¥10 满 ¥ 20可用	10元零食饮品消费券 2021.05.27 至 2022.06.30 指定项目	已领取
¥50 满 ¥ 68可用	新人50元体验券 2021.05.27 至 2022.06.30 指定项目	已领取

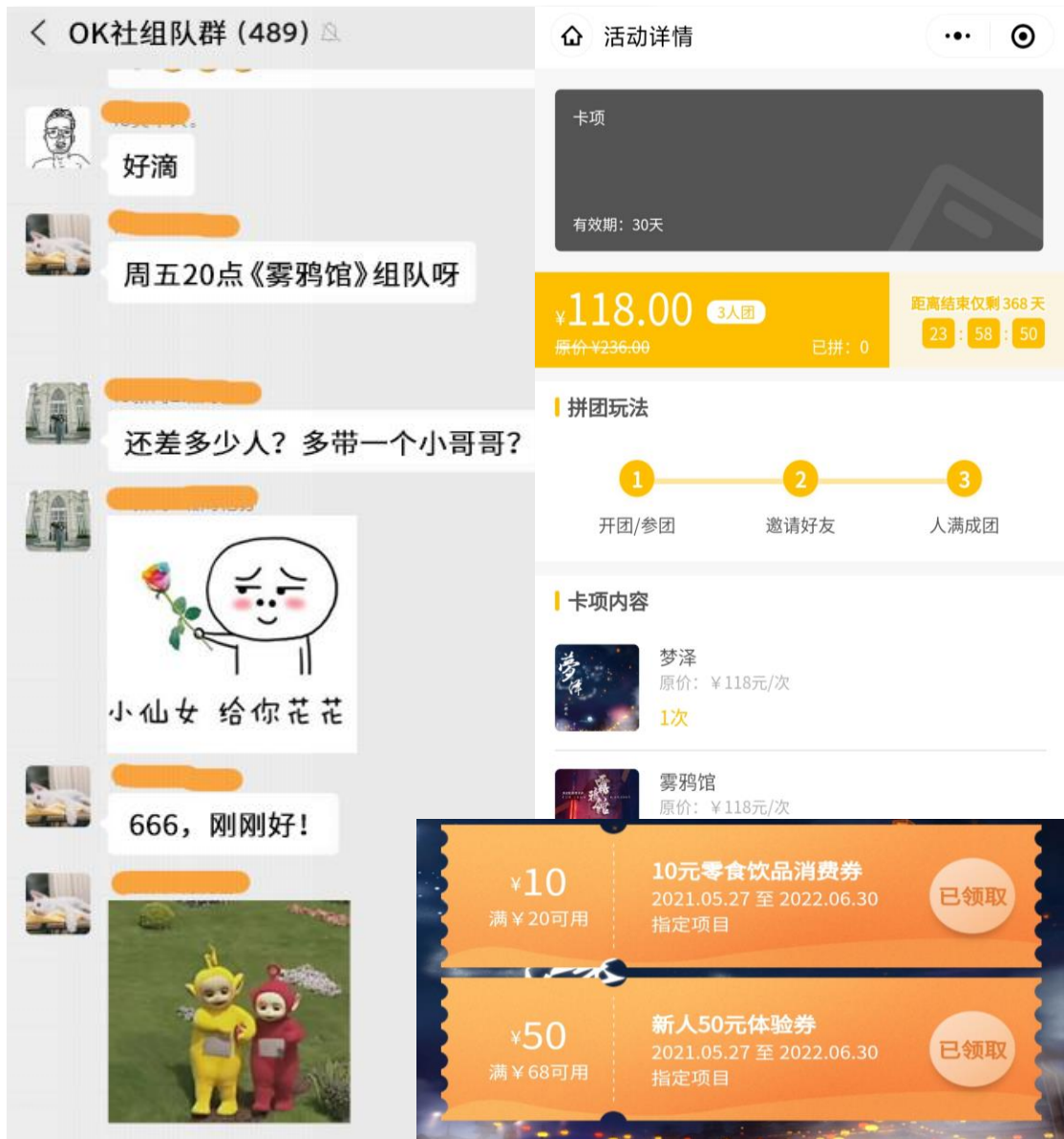
爆款剧本

--	--

案例：OK剧本推理社

1个月内拓客150+，月收入突破15万

背景介绍：OK剧本推理社位于江苏省扬州市江都区宝雅新天地商业带，附近有购物中心、写字楼和学校，地理位置是非常理想的。但因租金贵原因，OK剧本推理社不临街，开张时跟其他新店一样，都面临着如何将新店开张的消息触达周边顾客的推广问题。




亮点思路:

学生推广体验官招募: 去学校招募推广体验官, 体验官可免费参与剧本游戏, 体验结束后需要将游戏感受、相关图片分享在个人朋友圈、社群。被分享的新顾客可以获得50元体验抵扣券和10元无门槛食品饮料消费券, 进一步促进新客消费。门店系统后台记录各个体验官的推广情况, 成功促成新客消费给予一定的余额或返佣奖励, 举例体验官加大推广力度。

锁定周边有消费能力的职场人士: 推出制定带有门店码的海报和优惠券到周边写字楼宣传以及和下午茶店达成合作。推出团建8折优惠券、新人体验卡买一送一玩特价拼团、储值500送100活动。玩家在到店参与游戏转发获得18个赞免费赠送活动茶点一份。

玩家社群运营: 进群返5元余额, 以后下单可抵扣消费。社群可供玩家组局, 心得交流, 充分满足玩家社交娱乐需求。店员不定时发布活动或门店福利、新本预告等, 跟玩家有良好互动, 保障会员粘性和复购率。



05.
关于企业

关于企业

北京追效科技有限公司（简称追效科技）秉承“以质量为主导，以技术奠基础，以服务拓市场”的精神，在充分把握初创企业需求的基础上，以经营软件为载体，与多款企业服务相结合，提供数字化经营升级服务。通过自助、定制、代运营等服务方式，实现初创企业经营更简单的使命。追效科技经营的业务包含：

唯平台——多款高效易用的软件，助力**追求经营效率**。

唯优选——推广、设计、文案等，助力**追求经营效果**。

唯咨询——行业数字化经营方案，助力**追求经营效益**。

唯联帮——企业互联、互帮计划，助力**追求经营效力**。

追效科技已联合上百家合作伙伴，持续跟随初创企业的实际需求，交付价值，共同开创企业服务新生态！



服务体系



产品矩阵

唯平台



企业网站



商城



营销活动



小程序



教育系统



云设计



微传单



公众号助手



企业邮箱



门店系统



销售系统



短信平台

唯优选



设计服务



动画宣传片



可信认证



印刷服务



软文营销



网络推广



SEO优化



400号码



智能客服



商标买卖



商标注册



更多服务

唯咨询

1

平台搭建

2

多维展示

3

曝光获客

4

引流拓客

5

转化变现

6

分销裂变

7

复购留存

8

品牌管理

感谢观看 期待与您合作

电话：010-61133881

官网：www.zhuixiao.com.cn

人工客服、案例、方案等请扫码

关注我司微信公众号【追效科技】

