

# 悦 动 少 年

一个集运动与演绎于一体的快乐活动

汇报人：杜小典

汇报时间：2022年6月

# 目 录

## CONTENTS

01

项目概况

02

市场分析

03

产品介绍

04

商业模式

05

运营规划

06

团队介绍

07

风险以及控制措施

08

企业估值以及成本分析

09

营收数据

10

融资规划



## 悦动少年

针对青少年，以运动为主要活动，以中国传统故事为主要题材的沉浸式RPG游戏剧场。



面积：4000m<sup>2</sup>



北京市石景山区上庄东路1号（模拟选址：  
现西朗园文化创意产业园）



## 市场需求分析



### 文化娱乐市场需求大，消费欲望强

教育文化娱乐方面人均消费支出，全市居民为3348元，占总体人均消费支出的7.7%。在调查问卷中：92.92%的人表示愿意参加我们的项目



### 客户群体收入水平高，消费能力强

石景山区2021年居民人均可支配收入84666元，居全市第五位



### 客户群体消费潜力大

石景山区常住人口为567851人，小学生约3w+，中学生约2w+，49所中小学

## 剧本杀、密室逃脱等沉浸式体验

### 场馆，行业发展前景好

2019年我国密室逃脱行业市场规模为**99.7**亿元，同比增长99.4%，预计到2022年，密室逃脱行业市场规模达到**123.6**亿元。

消费者年龄：主要是35岁以下

消费水平：主要分布在50-150元之间，占比超过70%

地域差异：以北上广一线城市为主

2019年中国剧本杀行业市场规模超过**百亿**元，同比增长68.0%，2019年中国剧本杀行业市场规模超过百亿元，同比增长68.0%

消费者年龄：主要是40岁以下，青少年偏少

消费水平：参与剧本杀的消费单价主要在百元内

地域差异：30.4%剧本杀玩家分布在华北地区；28.3%玩家分布在华东地区





替代品威胁					
	游乐园	儿童主题乐园	密室逃脱	剧本杀	体育场馆
案例	北京欢乐谷	奇乐儿(海口市室内儿童乐园)	MRX沉浸剧场·X先生密室(三里屯店)	ALL STAR沉浸空间(传媒大学店)	石景山启迪冰雪体育中心
产品	景观、主题表演、游乐设施、游戏等	迷宫、卡通城堡、手工坊	探险、解谜、逃脱等场景类游戏	剧本、室景	气膜式滑冰馆
定位	多元化旅游休闲连锁主题公园	儿童活动中心	沉浸式娱乐体验	角色扮演游戏	休闲娱乐场所
价格	¥299(单日门票)	¥35(儿童)/¥15(成人)	¥327/人(各主题平均)	¥182/人	¥152/人
营收	5.28亿(2019年)	35000元/月	354万(单个爆款主题总营收)	5628元(单个剧本一周内营收)	约1万元(大众点评周末散滑半年预约记录)
消费者年龄	5-45岁	2-5岁(家庭消费)	18-35岁	20-40岁	5-55岁
人流量/体验频率	516万人(2019年)	350人/周	730人(周末单日,以5月22日为例)	1-5次/年	40万人/年





## 市场痛点分析

- 剧本杀以及RPG剧场单次主题价格普遍偏贵、花费时间长，对表演和社交的能力有很高的要求
- 剧本杀以及RPG剧场的剧本多以网络小说或原创剧本为主，涉及恐怖、感情、悬疑等，剧本内容质量存疑，且容易让青少年上瘾，带来社会不良影响。
- 剧本杀、RPG剧场和密室逃脱几乎全部在室内，涉及体能消耗不多，多以扮演和脑力消耗为主
- 剧本杀、RPG剧场和密室逃脱因为是线下实体店，一个主题项目一旦建好不会再进行改动，使附近消费者对这个主题故事体验过之后难以再次产生新鲜感，难以建立用户粘性，造成场地浪费和荒废的现象
- 剧本杀、RPG剧场和密室逃脱没有年龄区分，不同年龄段的人随机体验一个项目，对于青少年来说存在社交安全 and 人身安全



## 产品介绍

针对青少年，以运动为主要活动，以传统故事为主要题材的RPG沉浸式游戏剧场。贯彻角色扮演，融合体育活动，创建多支线结构，灵活变更场地和更新不同故事。

### 剧本：多元主题

- (1) 传统故事：传统历史故事、民俗故事、神话故事、传统小说和戏剧故事；
- (2) 近代故事：红色战争题材故事（与IP影视剧合作）、谍战题材；
- (3) 名人故事题材；
- (4) 武侠、仙侠题材的故事。

### 项目举例： 赵氏孤儿项目

为了使项目的流程更具体可观，特制作一份以《赵氏孤儿》为主题的产品策划书（完整版参考附录1）。

### 人数：

根据故事特征，分为单人和双人项目，10人以下小组项目，10人以上团建项目（以学校/班级为单位）。

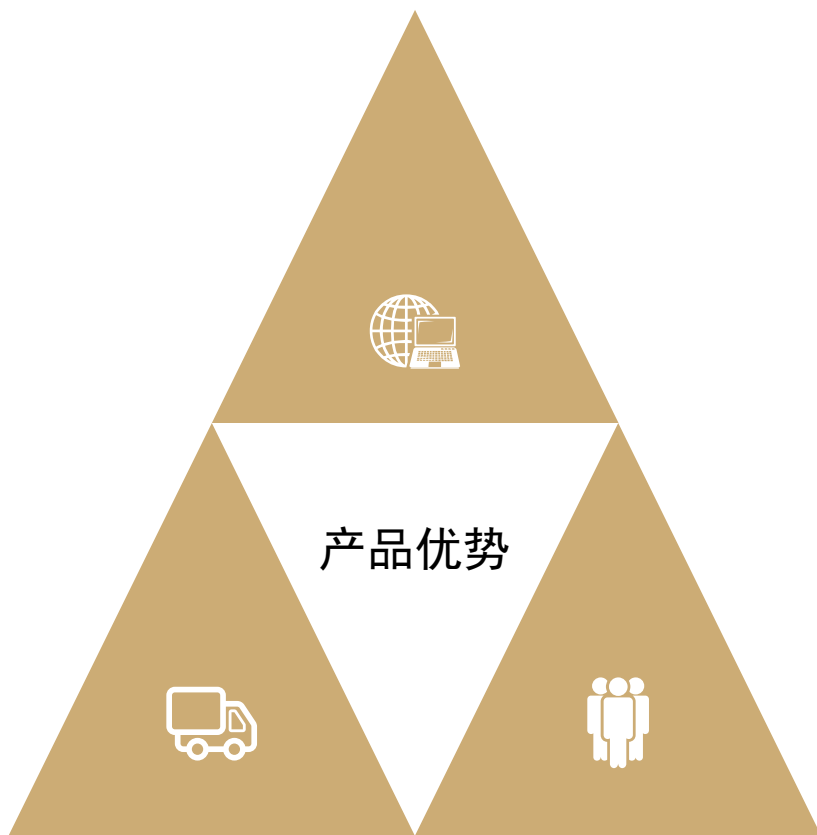
### 运动种类：

兼具中国传统体育项目和现代体育项目

### 选址：

北京市石景山区上庄东路1号（模拟选址：现西朗园文化创意产业园）  
周边情况（半径距离1km）  
本项目占地面积：  
4000m<sup>2</sup>





**模式灵活：**单场次人数灵活，1至几十人不等，不同剧本以及不同人数对应的价格也不一样，多层次价格可供选择。



**受众分级：**针对6-10岁与10-18岁的消费者，进行项目难度分级。



**剧本优质：**与市面上其他密室逃脱以恐怖悬疑为主要主题不同，本RPG沉浸式游戏剧场以传统经典故事和课本上有教育意义的故事为主，并更注重与体育活动相结合。



**运动丰富：**我们既有传统体育运动（例：射箭、投壶、高跷等）又有现代体育运动（例：攀岩、射击、划船等等）还有很丰富的游戏活动（例：瞎子摸人、密室逃脱、拼七巧板等等）



**场所多样：**室内室外都有，环境宜人。通过场地设计提高代入感，给予青少年消费者更好的游玩体验。



**项目更新：**我们除了会及时开发出新的剧本之外，我们选择的户外场地布景和运动设备全是可移动装备，我们可以进行户外的场地更新来持续吸引老用户。





项目初期目标客户

活跃用户，高价值用户与忠实用户群体（高质量客户）

特点：消费间隔小，消费频率高，消费金额大；注重  
体验感与后续增值服务

项目初期潜在客户

老客户和中等价值客户（重点发展客户）

特点：消费金额较小，消费频率较低，但具有一定的  
市场潜力



客户策略

不同年龄和教育层次：区分游戏难度，  
剧情传达，时长设置等方面

地理位置远近差异：借助社交媒体提  
高曝光度，通过优质项目对远距离客  
户进行吸引。



**A. 产品更新:**

每隔一段时间更换项目内容，使消费者保持新鲜感。

**B. 门店装修:**

a. 高还原度场景。 b. 完善的防碰撞措施。

**C. 优质服务:**

a. 工作人员：对员工进行培训，培养突发情况处理能力，培养员工服务意识。

b. 基本设施：防疫设施完备。通风良好。提供休息区。

**A. 线下:**

a. 到店消费。

b. 与当地中小学合作：为中小学提供免费课外拓展活动场所，可在活动结束后为每位消费者周边文创产品或优惠券。

**B. 线上:** 在美团，抖音等平台发放团购券。





### A. 定价:

- a. 差额定价: 价格制定具有多重参考标准, 做到物有所值。
- b. 动态定价: 根据淡旺季, 市场波动对产品价格进行调整。

### B. 促销: 节日, 消费者生日折扣

- C. 会员返利卡: 根据消费次数设置多档返利卡, 对应相应返利比例, 可抵扣现金消费。

### A. 地面推广:

- a. 设计创意宣传单, 背面印刷主题故事连环画。
- b. 设计促销宣传单, 可到店换取周边文创产品或抵扣相应金额。
- c. 低成本广告文具免费分发。

### B. 社交媒体推广:

- a. 在小红书等社交媒体平台创建品牌账号, 进行个性化推广。
- b. 邀请各平台的流量博主 (7—18岁优先) 参与项目并拍摄探店视频, 或以真人秀方式, 充分展示门店特色。
- c. 鼓励消费者在社交平台发布相关动态。
- d. 建立门店粉丝群。

### C. 到店推广:

- a. 设计主题产品折页, 海报, 荧光板、台卡等, 增强营销氛围。
- b. 对员工进行营销培训, 利用消费者等候的时间进行开口营销。



杜小典

2021级文化产业管理，本项目负责人，主要负责项目提出完善和组织管理的工作。具体参与了产品设计策划定价、运营管理、项目营收的财务测算、融资规划等等。

胡开琴

2021级传播学专业，主要负责搜集游戏活动和项目形式视频资料，相关园区市场调研，市场竞争分析；参与调查问卷修改和风险分析内容修改。

李莹

2021级文化产业管理，项目协助管理人员，主要负责市场分析，风险及控制等内容的撰写。

孙玉琪

2021级文化产业管理，主要负责厂址的搜索、选择与分析；参与了市场需求分析，供应商议价能力分析和成本分析。

庄钰莹

2021级广告学（数字营销方向），主要负责产品策划，客户细分，营销方案的制定和项目落地管理的部分。

陈舒婷

2021级物联网工程，主要负责产品的财务分析，法律风险及控制措施的撰写和同业竞争者的信息收集部分。

高境泽

2021级广播电视工程专业，主要负责项目背景故事的选取，搜索可行的传统体育项目，以及调查问卷的制作，发放与结果分析







## 风险分析



法律风险：项目内容的价值导向的舆论风险；活动中出现争端，对人身安全造成的风险；场地、设备的安全风险。



行业风险：尚未建立完善的市场准入机制，行业门槛低，乱象多，同质化严重；容易发生版权纠纷。



市场风险：沉浸式体验行业势头正盛，竞争激烈；受疫情影响，市场需求有限；市场定价不一引发消费纠纷。



经营风险：设备老化、损坏和主题更新的费用；员工服务态度对门店销售业绩的影响。



财务风险：项目的准备资金、流动资金能否得到充分保障的风险。






## 法律风险

准备完备的免责声明，清晰的产权制度，最大程度上避免法律纠纷的产生。



## 行业、市场风险

及时收集、分析行业信息，把控舆情；关注市场变化，立足项目特色，加强宣传力度，提高知名度。



## 经营、财务风险

做好市场调研，引进可靠设备，加强员工培训；完善管理制度，建立健全风险防范机制。



企业估值：7000万

资金用途

序号	项目名称	第一期	第二期	第三期
1	场地租金	7300000元	7300000元	7300000元
2	门店装修	240000元	/	/
3	主题设计	220000元	/	/
4	游乐设施	130000元	/	/
5	道具设备+体育器材	20000元	500元	500元
6	服装	12000元	2000元	1000元
7	电器设备	111000元	/	/
8	安全设备	5500元	/	/
9	水电费	/	48000元	48000元
10	法律咨询	30000元		

序号	项目名称	第一期	第二期	第三期
11	企业保险	/	64980元	64980元
12	员工保险	/	12250元	24500元
13	员工工资	/	480000元	960000元
14	博主助力宣传	/	/	144000元
15	宣传单	/	630元	630元
16	平台优惠券	/	2000元	20000元
17	周边文创	/	45000元	45000元
18	广告文具	/	4000元	4000元
	总计	8068500元	7977360元	8612610元
	共	24658470元		



营收数据

项目	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
总成本	16045860	8612610	8612610	8612610	8612610
总收入	9942200	21023895	21223800	22986255	21223800
营业税	298266	630716. 85	636714	689587. 65	636714
所得税	0	1576906. 25	3152797. 5	3593411. 25	3152797. 5
利润总额	-6103660	6307625	12611190	14373645	12611190
净利润	-6401926	3801735. 9	8821678. 5	10090646. 1	8821678. 5

收入来源：

1、基本盈利点：项目销售

2、衍生盈利点：

文创：联合文创产品生产商，推出项目周边文创。

运动器械：提供在活动过程中使用的小型运动器械出租服务。

手游：后续推出周边手游，即线上体验项目。

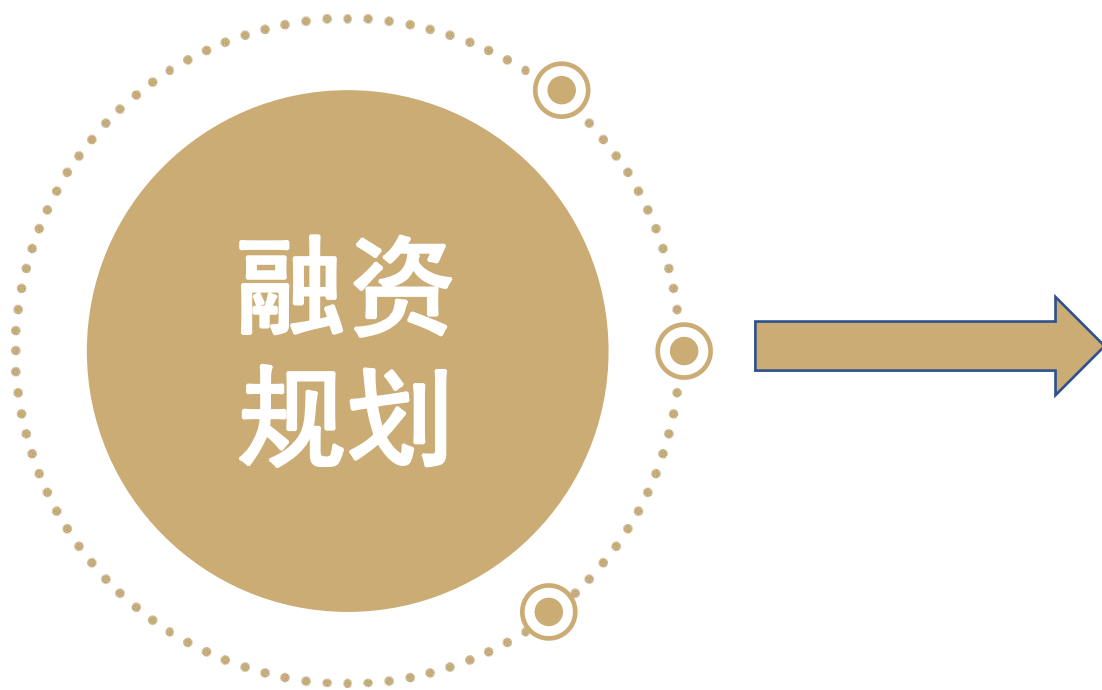
广告位招商：设置多种广告位。

增值服务

休息区服务：休息区内提供饮品，甜点等，以及放置娃娃机等游玩设施并进行相应收费。为消费者提供免费益智玩具（卡牌，桌游，华容道等），同时提供玩具出售服务。

NPC打赏：用户可选择给予喜欢的NPC打赏金，收取5%的抽成费





向社会募资

一期融资8068500元

二期融资7977360元

三期融资8612610元

预计前5年净利润:31535739元

预计前十年净利润: 74854273.88元





# 谢谢大家

Thanks For Your Watching