



认真对待休闲赛

店家指南：如何举办、发展以及充分利用休闲赛事

WPN.Wizards.com

认真对待休闲赛：店家指南：如何举办、发展以及充分利用

休闲赛事

©2015 WIZARDS OF THE COAST LLC.

本书受美利坚合众国版权法保护。未经威世智明确书面许可，严禁复制或未经授权使用里面的材料或图片

威世智, 万智牌, *Dungeons & Dragons*及其各自的商标, 不论在美国或其他国家中, 均为威世智有限公司的注册商标。

请访问我们的网站: WPN.Wizards.com



当我们提及“休闲赛事”时, 我们到底是指什么?

我们指的是两件事:**赛事结构**(对局结构、奖品结构)以及**赛事气氛**(良好的心情和体育精神)。

这份指南能帮您平衡这两方面。您能了解到休闲赛事的样式和重要性, 以及其他店家如何靠它获得成功。

准备好开始了吗?



内容

举办休闲赛事：日常

让新顾客回流率增加75%	6
了解Games Academy如何通过休闲赛事发展壮大	7
吸引新牌手的3项新颖赛事	10

举办休闲赛事：周五认证赛

您的周五认证赛有机会扩大15倍	14
打造更完美的周五认证赛	17
看这家店铺如何发展他们的周五认证赛	21
让周五认证赛壮大的3个变化方向	23

营造休闲的氛围：利用您的奖品

如何改善您的奖池	27
探究全球最成功的周五认证赛	28
“我们的售前赛因此上升到了一个新高度”	32
3条建议助您的奖品更亮眼	37

营造休闲的氛围：运用您的玩牌空间

1招打败网店	42
看这家店铺如何赢过网店竞争	46
Armada Games感恩的方法	47



举办休闲赛事：日常



让新顾客回流率增加75%

看看如何做



了解Games Academy如何通过休闲赛事发展壮大

七年前, Fabio Zuccarini在开始运营[Games Academy](#)之初就不喜欢推广竞争级别的赛事。

他转而注重在店内举办休闲赛事, 提供多种多样的游戏体验, 包括指挥官、银铁、起手包以及对决套牌。



Fabio的中心理念非常简单:为顾客提供实惠多样的赛制,同时倚靠万智牌新产品的销售来增加收入。

起手包联盟赛

最显著的例子就是Games Academy的起手包联盟赛。

每次新系列发布后,Fabio都会举办一场联盟赛,让牌手只能用新系列的起手包进行对战,并且只有输掉比赛的牌手才能从新补充包里加牌。

Fabio会记录联盟赛中牌手们打开的补充包,以此确保赛事的公正性,并藉此使顾客能在休闲的环境内玩牌。

MONDAY	Commander / League
TUESDAY	Intro Pack / League
WEDNESDAY	Standard
THURSDAY	Commander / Casual
FRIDAY	Commander / FNM + Standard / FNM
SATURDAY	Booster Draft



每日休闲赛事

店铺的每周日历便是每日休闲赛事的完美展示。

周一，店内会举办指挥官联盟赛；周二：起手包联盟赛；周三：标准赛；周四：指挥官休闲赛；周五：指挥官周五认证赛与标准周五认证赛；周六：补充包轮抽赛。

为了鼓励新牌手，他为每场赛事都安排了平均的奖池。每名牌手完赛后至少能获得一包补充包。

诸如近代赛、特选赛和薪传赛这些“古老”的赛事仅限于大奖预选赛或初选专业资格赛。

超出预期的结果

2014年，Fabio卖出了近两百套起手包以及八十套指挥官套牌，他的店铺也成为了意大利的首家高级进阶店铺。

每次新的联盟赛开始时，都有25到30位牌手报名参加，Fabio每月都能吸引至少八位新牌手。

周五认证赛的架构改革后，他的周五认证赛便能举办更多休闲赛事，自此他的休闲赛事发展更为红火。

五年来，Games Academy的万智牌产品销量增加了10%以上，Fabio将此成就归功于他注重举办休闲赛事。



吸引新牌手的3项新颖赛事

您会举办什么赛事来吸引新牌手？带朋友来之夜？学学怎么玩赛事？虽然从过往的经验来看，这些都不失为好办法，不过许多WPN店家开始创新，以别出心裁的方法寻找新牌手。

以下便是三条例子：

1. “亲子万智牌”

家长有时会想要了解孩子们喜爱的游戏，但又不知如何开口。有时，他们自己也是万智牌老手，渴望分享他们的热情。

这两种需求在[The Gameboard](#)的“亲子万智牌”赛事上都得到了满足。在该项赛事中，母亲和孩子一起组队参加双头巨人赛。

但是有一条规矩：**如果经验更为丰富的那名成员想给另一位提出建议，那么他们必须牺牲一个永久物。**

店主Lynn Potyen回忆起那场特别引人入胜的比赛，当时一支队伍已经被逼入绝境了，然后队中的儿子找到了生存之道。他选择牺牲一个永久物—将自己置于险地—为的是让母亲能留在游戏中。

“他成功了，最后居然获胜了！”Lynn说。



2. 万智牌生日聚会

去年三月，一名非常有热情的年轻万智牌牌手的父母向Comics to Astonish的Keegan Conrad请教如何举办万智牌生日聚会。

该店的经理Ray Nee很快回应：“我们可以在店里为他们举办他们的私人聚会！”

[Comics to Astonish](#)提供产品并派出一名策划人，家长负责准备蛋糕和冰激凌。最后他们举办了三小时VIP级别的私人万智牌聚会—这是一次绝佳的体验，尤其对年轻牌手而言。



许多孩子第一次体验了万智牌，Keegan说他们现在还会回来参加FNM。

“活动办完后，我觉得，我们早就该这么做了。”

3. 万智牌文艺复兴节

四年来, Dreamer's Vault的Jason Webster每年都会联系[明尼苏达文艺复兴节](#), 在节庆场地上举办补充包轮抽赛。

参加轮抽赛附赠节庆的入场券, 赛事的报名费与入场券的费用相当。节庆方负责产品, Jason负责奖品, 外加牌套和牌盒这样的周边商品。

Jason说, 文艺复兴节吸引了各种新面孔来店里玩。

“这可能是我举办的赛事中, 牌手年龄跨度最大的一场。这也是一个宣传推广的好办法。”

关于和文艺复兴节合作, Jason给出了一些建议:

- 与市场部门进行联络
- 选择备用场地, 未雨绸缪
- 和节日风格统一 ([不用电脑, 也不用打印机](#))
- 发放可以在店里使用的优惠券
- 执法严格度为“厨房餐桌”等级



举办休闲赛事：周五认证赛



您的周五认证赛有机会扩大15倍

每到周五,大量的牌手们会聚集在一起,与社群一同享受无法取代的、面对面玩万智牌的体验,这也是多年来让这个游戏生生不息的重要元素。

之后我们便开办了周五认证赛。

94%的万智牌都是在家玩的。



在所有的玩家中,只有百分之六的牌手有过在牌店面对面玩牌的体验。

这就是为什么我们对周五认证赛进行了改革。现在您能拥有更自由的安排空间,让您可以吸引那些既渴望无价的面对面体验,又希望轻松休闲的牌手。





初体验为休闲赛事的新牌手中, 有75%的人会继续玩万智牌。

以开放式比赛、新手学习赛或多人赛作为简单的入门。如今的周五认证赛对任何人都是公平的。

但这也并不意味着老牌手会流失。



周五认证赛可以举办任何赛制。



就拿Pandemonium Books and Games来说, 他们为各类牌手都举办赛事, 从近代赛、银铁赛到休闲开放式比赛。

Standard	6PM
Pauper	7PM
Modern	8PM
Commander	UNTIL 10PM
Casual Magic	ALL NIGHT

Pandemonium Books and Games

Pandemonium各类的周五认证赛安排在满足老牌手的同时也为新牌手提供了一个切入点。

立即在您的[6月周五认证赛中规划休闲赛事吧, 规划于本周四结束!](#)



打造更完美的周五认证赛

2015年1月9日,71名牌手参加了[Pandemonium](#)举办的周五认证赛。其中的25名参加了标准赛,另外的29名参加了近代赛。

剩余的17名牌手则为了更完美的周五认证赛开拓创新。

及时应变



2015年初,周五认证赛进行了改革:**任何赛制、更多赠卡、没有最少牌手限制**。Brandon Petitpren快速应对,重新规划,为休闲牌手安排了更多的赛事。

受此恩惠的17名牌手占到了当晚万智牌参赛人数的24%。

通常周五认证赛的安排如下：

晚上6点：标准赛

为休闲牌手增加赛事并不意味着要减少其他人的赛事选择，标准赛如常在6点开始。

Brandon说，增加休闲赛事对于自己的传统赛事也有促进作用。这让新牌手能更深入地了解万智牌的世界，令他们欲罢不能。

晚上7点：银铁赛

在银铁赛中，牌手的套牌只能使用普通牌和非普通牌。Pandemonium的这项赛事免收报名费，同时让牌手能毫无压力地尝试万智牌构组赛。

Pandemonium的银铁联盟赛如此举办：

每位牌手构组三副套牌，每幅套牌的颜色不得相同。在为期六周的联盟赛中，牌手轮换套牌进行对局，每周三场，至多安排在三个晚上举行。

在那些晚上，套牌会被放入套牌盒，随机选出。选出的套牌就是当晚使用的套牌。

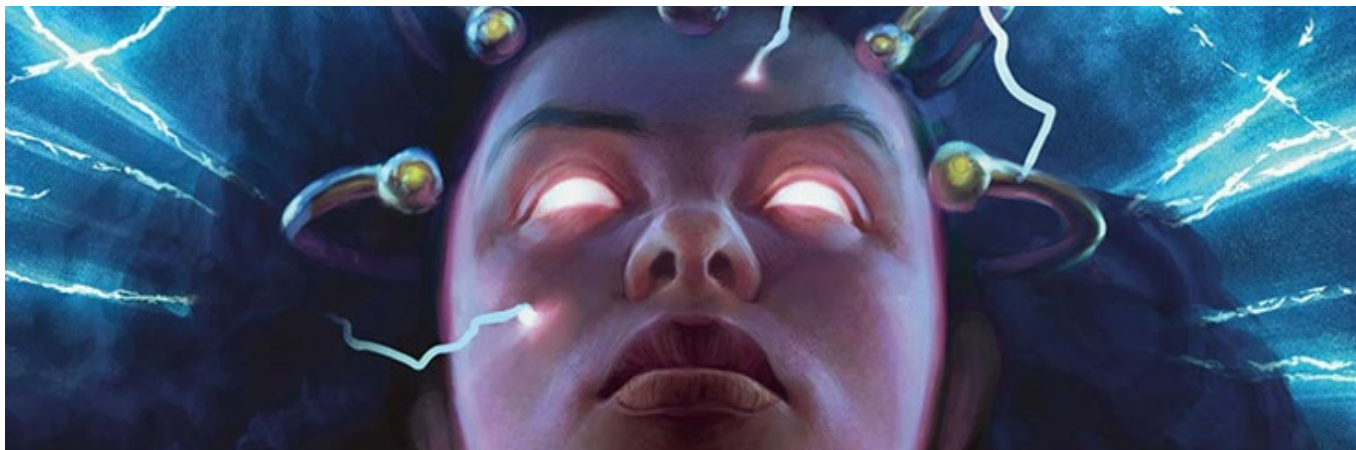


晚上8点：近代赛

Pandemonium还打造了优质的高级赛事参赛群体。新范式下的群体比以往更为强大。

“我们的标准赛和近代赛仍有30、40岁的人参加。”

整个晚上：指挥官联盟赛



为指挥官联盟赛牌手特别准备了三张周五认证赛赠卡。

Pandemonium的指挥官联盟赛如此举办：

每名牌手的起始分为40，他们在赛季中不会获得分数，但是游戏中的某些行为，例如连续进行两个回合以上或在一次战斗步骤中造成太多的伤害则会导致扣分。



人满即开：方块赛

方块是一种自制的轮抽赛，使用的都是万智牌历史上的牌。

Pandemonium有三种牌池，任何人只要找到三个志同道合的伙伴便可开始对局。

Brandon说这类赛事能让新牌手看到经典又强大的牌在实战中的效果，这样通常能蕴育出全新的赛制。

即便未能如愿，吸引牌手参加新赛事也算有所成就。

“牌手的群体着实成长壮大了，参加的赛事也更为广泛了，”Brandon如是说道。



看这家店铺如何发展他们的周五认证赛

在您的周五认证赛上注重营造欢乐、轻松的氛围,这对于吸引新牌手并将其发展成为常客来说,作用重大。

看看[Know Dice Games](#)的Lee Wiegand是怎么做的!

他找到了一个合作社群

[Boys & Girls Clubs of America](#)的一名代表曾来联系Know Dice Games,他和他的员工随后便准备了大量万智牌示范套牌前去指导教学。



深入他们的社群,启发并教育孩子,传播欢乐,让他们自得其乐。Lee很快意识到其中的机遇。

他在周五认证赛上举办了“学学怎么玩”赛事。

有了Boys and Girls Club的成功经历后, Lee决定举办第二场周五认证赛, 这次专门用来指导新牌手。

这场全新的周五认证赛免报名费, 只使用示范套牌进行非正式的比赛, 面向新牌手和不常玩的牌手。

参加这场周五认证赛的牌手如果参加之后举行的第二场周五认证赛, 还能获得报名优惠。老牌手也能参加!

Lee有一名老牌手经常帮助指导新牌手。

他觉得更休闲的赛事回馈更丰厚

前几场“学学怎么玩”周五认证赛吸引了二十名牌手, 比他预想得多了!

赛事不但吸引了新牌手, 其中包括Boys and Girls Club的成员, 还为整个店铺营造出了轻松、友好的氛围。

原先周五认证赛不设休闲赛事时, Lee说, “我们有些牌手, 一听到当晚的赛事有高手参加, 就回去了。”

如今, 休闲乐趣是重头, 每个人都有机会获得周五认证赛赠卡。

您也可以紧跟Lee的步伐! 您可以联系[Boys and Girls Club of America](#)或[YMCA](#)这样的当地社群机构, 看您能如何施展。在您的周五认证赛上举办休闲赛事, 邀请社群的人都来店里玩牌!



让周五认证赛壮大的3个变化方向

还记得过去的周五认证赛结构吗？屈指可数的赛制？没有休闲赛事？赠卡不多，发放规矩又严格？

回想一下。您曾希望能作何改变？您曾想尝试哪些充满创意的想法？

机会来了，现在您的那些想法都能实现啦。周五认证赛向所有赛制、所有水平的所有牌手开放。

以下三个变化方向希望您能善加利用：

1. 赛制随心

尝试您牌手喜欢的任何赛制。甚至也可以自创赛制！

让您的牌手随意发挥想象，以全新的方式玩牌。创意十足的社群在创立之初便已开始这么玩了，现在他们能将其带到周五认证赛。

以下是我们在[reddit](#)上发现的想法：



[MoggFanatic](#) 3 points 11 months ago

The working title is "Field Marshal". 60-card singleton deck, but you can have four of any one creature.

「战场元帅。60张牌的无双赛套牌，但其中某一个生物能放四张牌。」





[~] kemikiao 21 points 4 months ago

We're doing one for Halloween. Modern legal, must play halloween-y creatures only like Goblins, Spirits, Vampiers, Zombies, etc.

[permalink](#) [save](#) [report](#) [give gold](#) [reply](#)

「我们准备在万圣节这么玩。近代赛的牌池,只能用万圣节主题的生物,比如鬼怪、精怪、吸血鬼、灵俑之类的。」



[~] Rootkit9208 6 points 11 months ago

Couch magic.

Play Magic across the couch with a friend.

Any permanents or spells that fall off the couch are exiled.

[permalink](#) [save](#) [report](#) [give gold](#) [reply](#)

「沙发万智牌。和朋友坐在沙发上玩万智牌。任何从沙发上落下的永久物或咒语都算作被放逐。」

2. 重在参与

[Pandemonium Books and Games](#)对于这个理念的理解便是为每名到店的牌手都提供礼品,无论牌手是新是老,亦或是休闲是竞技。近代赛、银铁赛,还是指挥官联盟赛——只要你,只要我们有。



Pandemonium

Friday Night Magic kicks off with doors open at 4pm today! We've got an event for everyone this and every Friday!

Standard @ 6pm, \$5 entry. Store credit to top 8 & a participation pack of Fate Reforged for everyone else!

Pauper @ 7pm, \$5 entry. Store credit to the top 4 or 8!

Modern @ 8pm, \$5 entry. Store credit to the top 4 or 8!

Commander League open play goes all night long, and we give away 3 FNM promos to any League players at 10pm.

Even if you're not playing, it's a great time to hang out and talk Magic. See you tonight!

[Like](#) · [Comment](#) · [Share](#) · 1 hr

「即便你不打牌,在一旁随便聊聊万智牌也会很开心。我们今晚见!」



3. 老少皆宜

越来越多的WPN店家开始围绕家庭打造充满活力的社群。

比如, [Gamerz Pair-a-Dice](#)设有「孩童角」, 让低幼玩家玩游戏。 [Golem Head Games](#)甚至还有充电站让孩子们能给他们的平板电脑充电。

现在他们能在周五认证赛中更上一层楼。父女双头巨人赛。一家三口联盟赛。一切皆有可能。

立即发挥想象吧!



营造休闲的氛围： 利用您的奖品



如何改善您的奖池

利用此技巧提高新顾客维系率!



探究全球最成功的周五认证赛

四轮瑞士制, 每赢一局便奖励一包补充包。

Madness Games的周五晚看起来与其他游戏店没什么不同。

不同的是, 他们每周要迎接250人。



虽然奖池并不算丰厚, 但他们的奖品并未降低赛事的水准。他们的成功秘诀是什么?

“我也不清楚是怎么吸引到这些人的,” 店主Chris Mettler说道。



但他随后为我们解释了他们是如何吸引到这些人的。

休闲的气氛

“ [我们]创造了一个轻松的环境,让人们在店内也能像在家中一样玩万智牌。

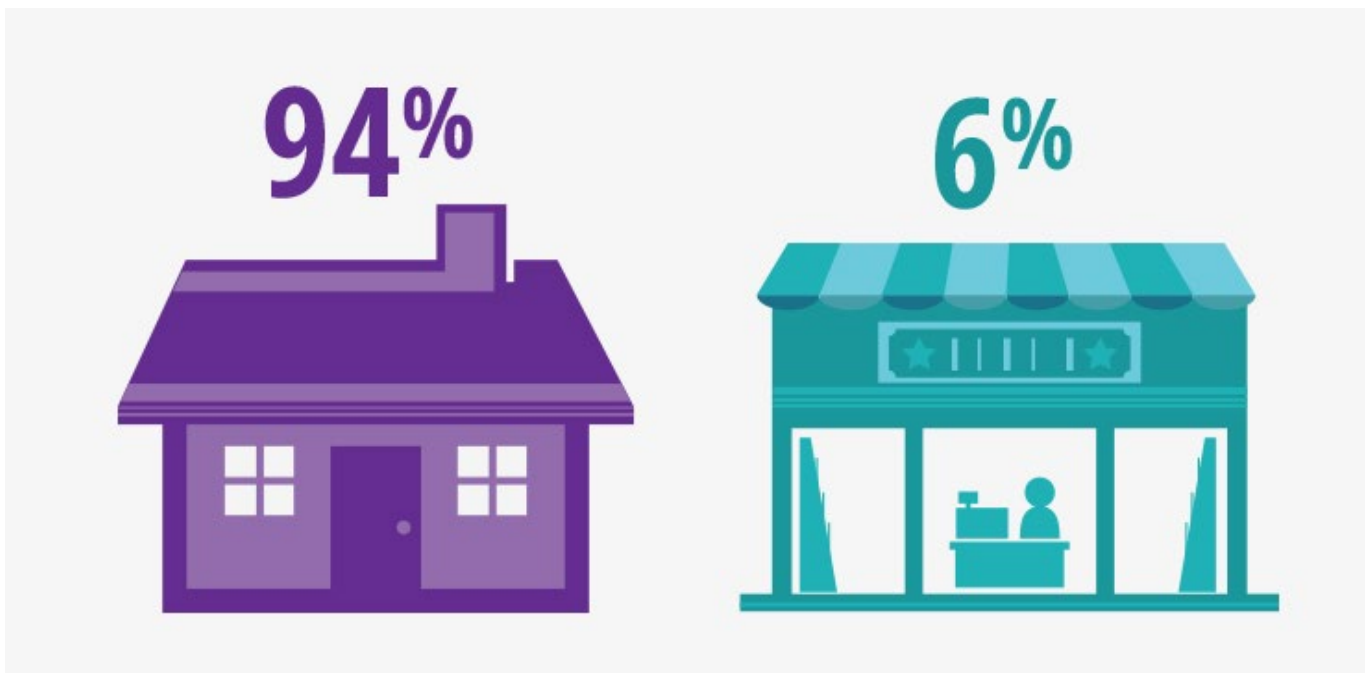
”

全世界最大的周五认证赛不仅限于此。2010年, Madness在间隔了很长一段时间后, 举办了奥札奇再起售前赛, 赛事吸引了30名牌手。

当时, 德州北部的万智牌店都专注于竞技类赛事, 根据排名发奖。Chris进行了改革, 虽然招来了牌手的抗议, 但他依然为吸引寻求轻松环境的牌手作出努力——其中包括更平均的奖池。

此举非常明智: 只有6%的万智牌牌手会去参加组织化赛事。Chris进行的改革能吸引到另外94%的人。





94%的万智牌牌手都在家中玩牌。

之后的五年,进展飞快。

“人数逐渐增加。从60名到80名,再到90名,”他说道。“[如今]人数达到了220人至260人。”

持久积极的体验

“我们的[周五认证赛]是一贯如一。人们清楚能得到什么。”

保持轻松的环境让Madness的成功无人能及。他们是如何保持的?

“我们也不敢相信,”Chris说道。

但Chris的所作所为按照[公司执行委员会](#)的理论来看,非常正确。94%的顾客会再次光临保持简单、可靠且“[无比便捷](#)”的企业。

“轻松又简单,” Chris说道。

Madness “无比便捷” 的周五认证赛是这样的:

准时开始: “这是最容易做到的,也是最应该做到的。”

定期发布公告: “举行牌手会谈。”

减少两局间的等待时间: “在每局结束时,99%的结果应该已经回报完成。”

执行您所定的规矩: “我这有开着豪车的大老板,也有骑上几公里自行车来这的小伙。他们都想着同一件事:希望得到尊重。”

您的市场是否能构建起Chris这种规模的社群? 大多数不能。

您的店铺是否能容纳250人? 大多数不能。

虽然人数规模无法企及,但是策略可以借鉴:轻松的玩牌环境和持续性都很有帮助。

把它们运用在您的店铺中!



“我们的售前赛因此上升到了一个新高度”

[The Dragon](#)在举办鞑契可汗售前赛前给自己确立了一个既明确又切实际的目标:达到50名牌手并晋升高级进阶。他们按照传统,根据实际参赛的牌手人数来确定赛事的局数。他们按照传统,给最终排名在前40%的牌手发奖。

对于拥有64名牌手的赛事而言,赛事的奖池非常丰厚。但7小时的跨度,确实有些累人。

半年后,鞑契龙王同样获得了成功,人数和时间都未见下滑。店主Jennifer Haines接受了当地L2裁判的建议,将赛事的局数削减为4局,并根据赢得的比赛局数发放奖品。

这项微调看似微不足道,却带来了翻天覆地的变化。

“以前的不便通通没有了,” Jennifer说道。



包括：

1. “没人提前退赛了”



由于牌手只要获得2局胜利就能确保赢得奖品,使得所有至少赢过一局的牌手都有动力留在店内打完第四局比赛。正因此,他们都留在了店内。

“这太不可思议了。过去总是会有人提前退赛”。

2. “我们能随着赛事的进行随时发放奖品”



由于赛事不设排名，Jennifer在牌手比赛的间歇就开始发放奖品，同时也降低了赛事收尾时的工作量。

“我们当天的第二场售前赛难得准时开赛了”。

3. 传达出一条信息：“这场赛事重在享乐”

轻松的奖励制度从赛事开始时就传达了这样一条信息：不用过于在意胜负。

“平均的奖池和限定的局数设定切实地传达了这条信息。”



4. “店内的正能量满满”



告别了压力之后，气氛就变得轻松愉悦了。

“就算输了两局也没什么大不了的，”Jennifer说道。“抱着奖品回家的希望还是很大的”。

5. “让牌手有所期望”



牌手不用再紧盯自己的排名了，他们打完比赛就会知道自己的成绩，我们也不列排名。“大家打完比赛后就知道自己能赢得多少包了，” Jennifer 说道。

3条建议助您的奖品更亮眼

牌手希望依照在赛场上的表现获得奖品。他们期望得到的就是一定数量的补充包外加一定价值的店铺代金券——这些期望请务必满足。

但您也未尝不能从中放些噱头。全球各地的WPN店家都通过独特的奖品获得了[无价的忠诚度](#)，这些奖品能与牌手建立意义非凡，持久深长的关系。

三条建议如下：

1. 定制奖杯



[Common Ground Games](#)的欢乐日冠军能获得一包选配的赠卡和一张牌垫。另外，店主 Jamison Sacks还多加了点个人花样：用[Funko POP!手办](#)和[WizKids的模型](#)自制的奖杯。

“我们在赛事前一周就让牌手们投票选择，他们提出了大量的问题，也因此提升了关注度！”Jamison说道。

您该如何操作：

- Jamison从[Crown Awards](#)订购了一个奖杯
- 摘去奖杯的盖子
- 用超能胶把玩偶粘在奖杯上。

2. 特色小食

在丰富奖池方面，[Mana Infinito](#)会给排名末尾的牌手一个**安慰奖甜甜圈**，[Face to Face Games Toronto](#)则提供了**万智牌主题饮品畅饮**！



每款饮品都以一张具**转瞬**异能的牌作为主题。



定制明星卡

在[Moonlite Comics](#), 联盟赛的牌手能获得诸如超值组合和店内折扣等常规奖品。不过, 店主 Jay Kirkman 喜欢另辟蹊径: 获得100分以上的牌手还能获得定制的明星卡!

TOPPS

MARK BYRD | 4
Centurion
BIRTHDAY: July 21, 1993
HOMETOWN: Flint, MI
FAVORITE FORMAT: Standard

SEASON HIGHLIGHTS:

SEASON	POINTS	PLACE	EVENTS	AVG	BEST
2013 Autumn	113	8th	15	7.53	15
2013 Winter	129	13th	15	8.60	13

Mark has twice made day two of a Grand Prix, and once finished in the top 64!

TOPPS MOONLITE COMICS Frankfort, KY
WWW.TOPPSONLINESTORE.COM

© 2008 THE TOPPS COMPANY, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

MARK BYRD
CENTURION

您该如何操作：

- 登陆topps.mytradingcards.com
- 选择一款设计
- 上传照片, 并选择卡牌背景
- 下单 (此时需要创建一个账户)

每种想法都独一无二, 便宜实惠, 能让您的牌手感受到受重视。

不妨尝试这些想法, 您也可以自由发挥想象!



营造休闲的氛围： 运用您的玩牌空间



1招打败网店

现代咖啡的风靡始于华盛顿州西雅图第一大道和青松街路口。

上世纪80年代末期,当竞争对手都在力求快速服务时,[星巴克](#)则采取了完全相反的策略。

受到米兰的咖啡文化影响,Howard Schultz将星巴克定位成一个降慢节奏,会友交流,开会面试的场所。

星巴克原来只有一家,如今已经发展出22,000多家连锁店,而如今的游戏店也能从中学到成功的经验。

如何做?

星巴克是通过有机的方式促进销售,这点网店做不到。

实体店能做到什么(网店做不到的)

“ 第三空间的重要性不言而喻,那是人们都想去的地方 —
*Amazing Heroes*的Steve Nemeckay这样说道

”



星巴克的发展是在企业中实施“第三空间理论”的完美案例。



该理论具体如下：“第三空间”是社群的中心，是家庭（第一空间），公司（第二空间）以外的社交场所。

它是人们释放自己的去处：充满着活力与欢笑，人们能自由讨论。它不设门槛，人们也乐于加入。每个人都是重要的一员，但也不会因为自己的缺席而感到担忧。

这是传统零售商通常忽略的一点，也是电子商务无法达到的一点，更是 [Panera Bread](#)、[Life Time Fitness](#)和[优衣库](#)这些公司空前成功的秘诀。

它同样适合游戏产业。



现场游戏能做到什么（网店做不到的）

“依我看来，在欢聚一堂，面对面玩游戏这方面，网店和实体店毫无可比性。” — 第三空间的提出者Ray Oldenburg说道”

成功的游戏店运用Oldenburg提出的第三空间理论，提供不可替代的面对面体验。

我们能从具有“第三空间”特质的零售商店中，找出一些显而易见且容易实施的特点：合适的营业时间，美观大方的店铺装饰，外加提供食品饮料。



有些第三空间的特点并非面上工作,需要考验“软实力”。比如:

靠常客吸引牌手比店主亲自招揽更有效

培养和蔼可亲的员工和友好的社群,运用相同的策略:认可良好的表现,鼓励创造性,以身作则,并奖励吸引新人的牌手。

牌手感受到游戏店的投入所在

在赛事执行中让您的牌手参与其中,合力打造店铺的成功。简单点的,可以让牌手定期提出反馈;或者复杂点,像[Golem Head Games](#)那样,举办教学课程。

门槛放低

通过改进组织赛事和处理社群的方式,使您的店铺让人感到积极友好。在您的周五认证赛上举办各种赛制的赛事,包括休闲赛事以及新牌手友谊赛。在您的赛事上,设立参与奖,并奖励表现出体育精神的牌手,而不只是奖励前几名。让常客与新牌手配对:介绍他们互相认识,让新牌手向老牌手寻求指导。

很多店铺都有效地利用了这些想法。[Golem Head Games](#)、[Face to Face Games](#)、[Game Wizard/Blue Sky Hobbies](#)。

关注WPN.Wizards.com/Articles,查看WPN上的更多绝妙创意!



看这家店铺如何赢过网店竞争

Jolly Joker的成功秘诀就是,它提供了只有实体店才有,网店无法提供的服务。



Armada Games感恩的方法

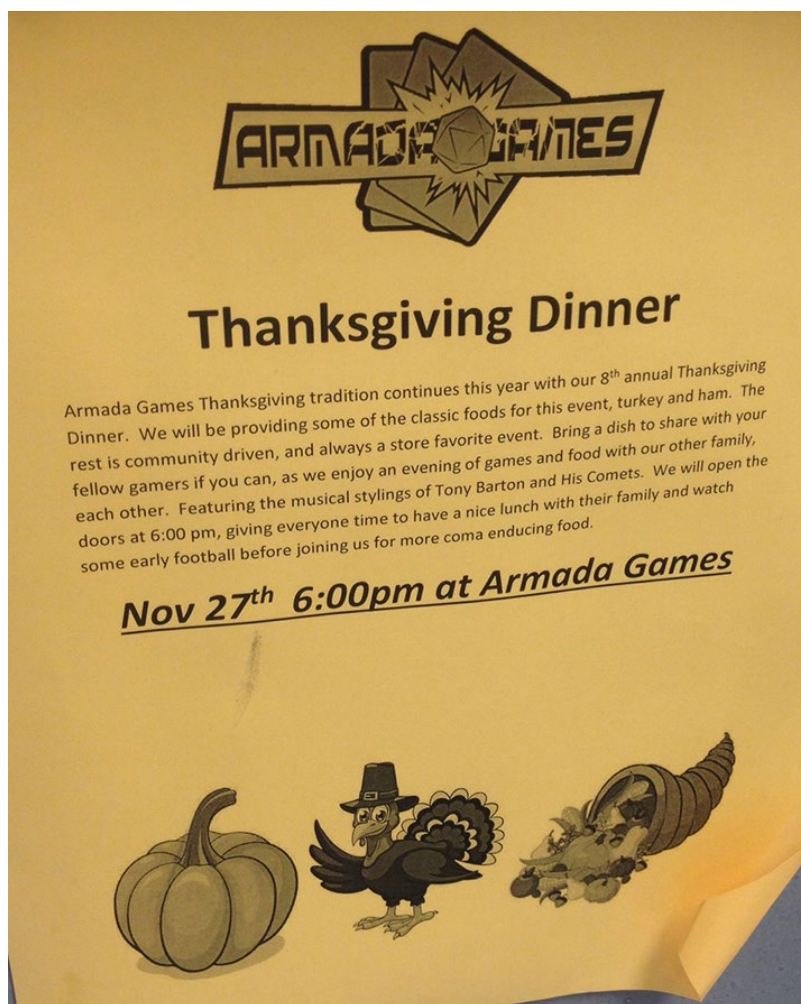
逢年过节通常都不是举办赛事的好时机。

学生放假回家。闲钱留给了旅游。顿时,您的赛事和其他娱乐项目,包括探亲访友、工作聚餐、节日采购等相比显得不再具有竞争力。

然而,Armada Games仍旧想出了一个方法让他们的社群在店内欢度假日。

他们连续九年举办活动欢庆感恩节(一个北美地区的传统假日,以享用火鸡大餐搭配各种小食为特色)。

店内会提供一个火鸡,牌手的入场券便是每人自带的拿手菜。



饕餮盛宴。满桌的小食以及各种口味的土豆泥。来自欧洲的牌手会带上各自国家的传统菜肴。有位牌手还带来了传说中的啤酒配炸鸡。“美味到不像话，”店主Michael Fortino如此形容到。



为何欢庆假日能极其有效地打造社群？

人类学家称之为“[群体亲密感](#)”：共同体验到的欢愉感和归属感。一场球赛、一场演唱会、一场大奖赛，能将人与人联合在一起的缘由放大，并会按照各自喜好不同而细分。

效果拔群。[研究显示](#)，顾客会记得他们在您店内体验到的极端感受（最好或最坏），并很快就会忘记所有其他的事物。很多商家都会将重心放在极端感受的时刻，并对此[善加利用](#)。

Michael为一场完美的盛宴提出的建议:

- 询问相关政府机构。(您可能需要活动许可。)
- 事先安排大量的清理时间。(“店家要准备应对哪些情况?” MICHAEL: “一堆垃圾。”)
- 留心过敏情况。(标出含有坚果类的食品。)
- 准备素餐。(点击[此处](#)获取备餐灵感。)
- 给员工放个假。(只留店主看店。)

Armada尽其所能利用节日。

他们在美国独立日(7月4日)那天举办了一场野餐聚会,并安排了以美国为主题的活动,包括红白蓝三色彩绘以及指挥官赛(所有参加的牌手都要使用与美国国旗具有共通颜色的套牌。)

虽然独立日和感恩节是美国特有的节日,但是“群体亲密感”的精神是全球通用的。每个地区都能藉此机会施展拳脚—包括您所在的地方!



