



欢迎新牌手

店家指南：如何吸引、培养以及帮助新牌手

Wpn.Wizards.com

欢迎新牌手

店家指南：如何吸引、培养以及帮助新牌手

Wpn.Wizards.com

欢迎新牌手：店家指南：如何吸引、培养以及帮助新牌手

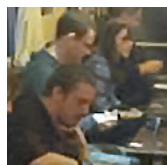
©2014威世智有限公司。

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

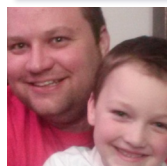
威世智，**万智牌**，**Dungeons&Dragons**及其各自的商标，不论在美国或其他国家中，均为威世智有限公司的注册商标。

前往Wpn.Wizards.com访问我们的网站

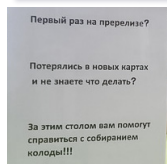
内容



新牌手是Wizards Play Network的命脉。..... 5

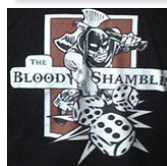


新牌手带来的礼物 6

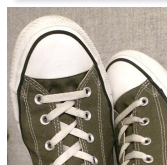


您会怎样欢迎新牌手? 9

充分利用示范套牌 10



教新牌手玩牌的工具 11



你怎样为新玩家带来惊喜和快乐?..... 12



为何一份小小的礼物就能赢得顾客的终生信赖..... 13



送出赠品的四种简易方法 15



您如何在赛事之中吸引新牌手?..... 16

取得适度的平衡! 18



长期发展的关键 20

新牌手是Wizards Play Network的命脉。



吸引、培养并帮助新牌手能让您的业务更具火力,而且能实现持久的长期增长。

这个指南能在各个步骤帮助您。您将会了解到如何吸引新牌手,如何降低他们的参与门槛以及如何指引他们从休闲牌手变为忠实顾客等等。

准备好开始了吗?



新牌手带来的礼物

那是一个周五的晚上,和[Wonko's Toys and Games](#)店铺的其他周五并没什么区别。周五认证赛的参赛人数很不错,标准赛有30个人,轮抽有16个人,两个赛制都有一些新人。



在第2局开始时,一名较新的牌手Frank前来要求和经理聊聊。我走上前,准备好听他的抱怨。

接下来发生的事情完全出乎我的意料。

新牌手会寻找友好的牌店

Frank说他在全镇各家店都玩过万智牌。但是无论他去哪里,总是一次又一次遇上相同的事情。每个人都想着竞技,没有人耐心回答牌手有关规则的问题。

然后,两周之前,他来到了Wonko's。



一个感觉像家的地方。

看到我们报名表上写的“禁止胁迫”规则后，Frank变得很放松。在第一局开始时，我们宣布了一般规则。

他参加了周五认证赛轮抽，他那桌的桌主在轮抽时给了他一些有关当前环境的建议，并且帮助他构组了套牌。



这是两周之前，今晚他得到了相同的待遇，不过换了一个人。

他说：“我找到了一个感觉像家的地方。”

前所未有的提议

如果这些评价还不足以让我自豪，Frank接下来提议买三盒补充包，系列由我选择，加入当晚和下一周周五认证赛的奖品池。

我有些惊呆了。以前从没听过这样的提议。

所以我和他聊了聊，提议按成本价卖给他。他同意了，但是将数量增加到了四盒。

大家都疯狂了

在第3局结束时，我把大家叫到一起。我宣布，感谢一名新牌手的赞助，今天奖品池中补充包的数量将是牌手数量的三倍。

大家都疯狂了。有人问：“发生了什么？”

我告诉他们，他们良好的运动员精神、指导和温和的态度让某个人觉得Wonko's是他玩万智牌的新家。

所有人都开始鼓掌。甚至一些专业牌手那晚也说，他们选择我们店是因为这里气氛好。

然后，有些人说这是因为我的家庭，以及我们始终坚持营造一个充满乐趣并且互相帮助的环境。我感动得热泪盈眶，并且感谢了所有人。



所以,你看,当你做了正确的事情后,会发生什么? 尊重每一个人,要求他们同样尊重其他人。鼓励孩子们和回归的牌手尝试一下,你最终就能得到一个很棒的牌手环境。

有时,这样的环境会给你惊喜并且自我支持。

作者:[Wonko's Toys and Games](#)店主Eric Dow



前排左起:Erica、Rebekah 以及 Denise Dow
后排左起:Alex Tune、Brian M. 以及 Eric Dow
照片上未出现:Keith Blackard 和 Ray Rimmer

您会怎样欢迎新牌手？

英国切尔滕纳姆的[Game On](#)店铺认为，食物可以留住牌手的心。他们会为新牌手提供免费蛋糕，从而留住这些牌手。

在英国牌店[Chimera Brierley Hill](#)，老牌手经常将轮抽所得的普通牌和非普通牌送给新人。这给新牌手留下了很好的印象，他们和牌店的联系也因此变得更紧密。



充分利用示范套牌

我们的免费示范套牌不仅仅是**万智牌**教学的绝佳工具，它还能身兼您店内的营销工具。

你可以参考以下建议来好好利用它们：

热情

在演示游戏之前，热心地展示一些套牌中您最喜欢的牌，和别人分享一下您为什么喜欢它们。

简单

不要太担心规则是否准确。你的目的是让大家知道**万智牌**很有趣，并且让他们有兴趣了解更多。

给他们一个再来的理由

完成演示之后，给他们一副示范套牌，并且告诉他们参加您的下一次周五认证赛或者其他面向新手的赛事时可以免报名费。向牌手展示如何将这两副示范套牌合并成一副标准赛套牌。

宣传您的店铺

在您的示范套牌上贴上贴纸，并写上您的店铺信息，用行动鼓励新牌手来参加您的下一场FNM并学习如何玩！

分享示范套牌不要局限于店里

不要等新牌手走进店里要求示范。伊利诺伊州柯林斯维尔的[Dizzy Dugout](#)在该市的“万圣节游行”中给要糖果的孩子发放示范套牌。



在诸如集市、节庆等当地的活动或其他潜在牌手可能聚集的地方发放示范套牌。

需要订购更多？

请联系您的WPN代表免费订购示范套牌！



教新牌手玩牌的工具

下载这些东西,并用以将新牌手变为常客!

用一个绝佳的演示吸引牌手来玩**万智牌**。

我们有许多免费下载的东西能帮您!

快速演示指南

使用[学学怎么玩快速演示指南](#)给新牌手直观地演示面对面**万智牌**!将它带到复印店进行塑封并在顶端装订,这样您就能反复使用了。



快速入门指南

下载、打印并分发[快速入门指南](#),这上面有具体的游戏体验,包括游戏的重要部分,以及关键字和异能的汇总。



规则参考卡

设置一张演示桌,下载并打印[参考卡](#),然后平贴在桌子上!



鹏洛客对决

让**鹏洛客对决**成为您的“编外工作人员”。[下 免 教程](#)并在您的店内设置一个演示站!

务必让新牌手带着示范套牌、赠卡补充包甚至起手包回家,别忘了邀请他们来参加您的下一场赛事!

您如何教新牌手玩牌? [快告诉我吧!](#)



你怎样为新玩家带来惊喜和快乐？

[Blitzplatz](#)店铺的Christian Liedtke会向玩家赠送印有他店铺标识的T恤衫。这些玩家在其他店铺玩牌也穿着它们，表明他们来自何处。该地区的店铺都有着牢固的社群，这个做法是游戏体验的一部分。



[Game On](#)店铺的Derrick Sheets：“我在举办活动时准备了许多参与奖。我们赠送了一个**From the Vault: Twenty**……我觉得参赛即可获奖很棒。随机抽奖也不赖。奖品可以是任何东西，玩家来到店铺就可以获得，或者参加比赛就可以获得。比如他们花费5美元参加你组织的比赛，并且时常能获得免费奖励，他们就会非常喜欢。”

为何一份小小的礼物就能赢得顾客的终生信赖

几年前,我听说过一家口碑很不错的纯在线鞋店。它的名字叫做[Zappos](#)。

我对这个宣传的真实性很好奇,所以从他们那里订购了一双 Chuck Taylor All Stars。完成订购后,我把这次采购发到Tweeter上。

让我吃惊的是,[Zappos客服](#)立即就回复了。他们想知道我的电邮地址,以便为我的订单附上一个惊喜。我很乐意地满足了他们的要求。

第二天,我就看到一双鞋放在我家门口——这比送货截止日可早了好几天——还有一张来自Zappos的便签:我现在是VIP用户了,享受终生免费的次日送货。

一件礼物胜过千言万语。



用一个简单的意外礼物,Zappos就赢得了我终生的忠心。

现在我的鞋全从Zappos买。通过一些演讲,我已经向至少500个人讲过这个故事。

而且这故事不止发生在我一个人身上。

通过一个友好的表示或一个并不贵重的礼物,你就有可能经常赢得新的客户。实际上,因为你为客户做一些事情,他们就会忠实于你。

为什么?

这就是互惠的力量

当有人为你做了事情,你就会倾向于给予回报。这个心理学概念也称作[互惠原](#)。

简单来说,正面的互动带来了更多正面的互动。

不过你能把它量化吗?

忠诚的(低)成本

假设你为每个进门的客户投入2块钱为其带来惊喜和开心。你觉得成功率会是多少?

以最悲观的估计,比如1%的客户决定当回头客。

以100个客户来计,你花了200块。虽然转化率不高,获取成本也不高。

不过你觉得一个忠实的顾客在你的整个商业生涯中会为你带来多少收入?

在本网站的[成长](#)一章中你可以了解**如何**建立客户忠诚度的更多正面互动点子。然后,在你的店铺见证互惠的成果吧!



作者:Paul Hagan, 威世智高级渠道营销经理



送出赠品的四种简易方法

在发放赠品时,我们都知道赠卡是个很好的选择。但玩家们也喜欢显示店铺个性的其他赠品。

在Google中搜索“宣传材料”可以发现大量相关网站,您可以在那里定制印有商标的赠品,其中不少都很实惠。

根据Promotional Products Association International所进行的[一研究](#),最常见的赠品是:

可佩戴物品: 41%

文具: 35%

饮品: 19%

你也可以参考一些其它店铺的点子:

贴纸



命计数本



印有商标的衬衫



徽章



您如何为您的玩家带来惊喜和快乐? [您的店 和照片用电子邮件发 我](#)! 我们很希望听到您的消息!



您如何在赛事之中吸引新牌手？

Matt Hanes给我们发来了这则故事，有关他儿子第一次玩一款集换式卡牌游戏的经历。



“Jimmy是那里最年幼的牌手。他很紧张，说实话，我也是。其他牌手大多是成年人，但他们帮忙让Jimmy开心了起来。”



我们玩的是经过调整的预组新手套牌，我们觉得自己玩得很好。当我们之间对战时，它运作良好。但我们被大家**彻底**击败。

虽然如此，那里每个人都在帮助我们。有人给了他一叠卡牌用于改进套牌。有人直接给了我们一副更强大的套牌供我们在下次参赛时使用。还有人给了他一个和他衣服很配的骰子，他开心得手舞足蹈……

后来，我们在29名参赛者中获得了第27名，获胜者们一起给了Jimmy一些建议，并且又给了他一叠牌。他已经成为所有其他牌手的开心果，现在他一有空就会去玩。

虽然那占据了他一天中大部分的时间，但他也收获了一生中最美好的时光。



取得适度的平衡!

这是一条久经考验的定理:竞争型比赛将奖品集中在前几名里。休闲式比赛则将奖品广泛分布。

但是如鼓励休闲比赛在竞争环境中进行? 或者,如何在维持休闲气氛的同时鼓励竞争?

这两家店找到了解决方法。以下是他们的做法:

Battlezone的创新抽奖计划

[Battlezone](#)在佛罗里达的一个小镇上建立起一个生机勃勃的**万智牌**社群。在八个月之间,他们多了**五十多名新牌手——几乎是老牌手数量的60%**。

店主Kyle Halvusen说他们的成功很大程度要归功于他们的创新抽奖计划,这项计划让他们在和老牌手保持接触的同时,还能和新牌手紧密联系。

方法如下:

牌手每输一盘比赛,便会获得1张抽奖券(2-1胜=1张奖券;1-2负=2张奖券)。在比赛结束后进行抽奖,发放的奖品有游戏垫、套牌盒以及牌套,外加常规的给按名次颁奖以及体育精神奖。

Kyle说,这让比赛成绩不好的牌手也能有一个“感觉不错”的时刻,这也让他有机会和第一次来的牌手,尤其是年纪较小的牌手进行接触:

“你多高?”他会问这个问题,然后每有一英寸就发一张奖券。

“一旦建立起了联系,”Kyle说,“他们就会一次又一次回来玩。”



Ace Comics的“打开后挑选”

澳大利亚布里斯班的[Ace Comics](#)在周五认证赛上, 保证每位牌手都能至少获得一包牌。关键是, 补充包是打开的。

方法如下:

假如说一场FNM吸引了12名牌手(比如8月8日那场)。他们就往奖品池中加入12个补充包(每人一包), 并且将它们打开。三局比赛之后, 牌手按照排名选择补充包, 前四名还能再得一包没打开的补充包。

这两个例子中有一个共同点, 他们都把胜利放在重要的位置, 但不让胜利意味着一切。

在这周的周五认证赛上试试吧!



长期发展的关键

[River City Comics and Games](#)去年夏天的周五认证赛异常火爆。

在**Modern Masters**上市后,店主Joseph Scheib发现牌手开始对近代赛制产生浓厚兴趣,所以他将FNM的赛制改为近代赛,相比前一年的夏天,参赛人数立即上升了77%。

但在这次调整之后,他发现自己只满足了高参与度牌手的需要,但失去了吸引新人的机会。

“ 现有牌手很棒,但是想要发展业务,我们需要让新人加入进来——River City Comics的Joseph Schieb说。

”

与此同时,大约在他举办了**225人近代赛专业资格赛前后**,一名一经常参加FNM的牌手告诉Joseph,他10岁的儿子很喜欢**万智牌**,但是在FNM上总是表现不佳。

“他在和年龄差不多大的牌手玩牌时表现更好。”这位父亲说。

他们两人商量了一下,并得出了解决方案:举办面向年轻牌手的入门级别赛事。

面向新牌手的新模式

他们的主意是既保留“比赛”的感觉,又保有适合年轻牌手的舒适环境。



他们一直围绕这个目的设计赛事：

- 2元报名费（“这样他们有比赛的感觉了。”）
- 适度的奖品（“这样他们能有所收获”——又不会吸引资深牌手的兴趣。）
- “厨房餐桌级的执法严谨度”（“这样他们不会觉得难以承受。”）
- 每两月举办一次（“我也不想让家长难以承受。”）

一个不错的选择（对每个人而言）

他们的第一场赛事吸引了八名牌手，其中几个人又来参加FNM了——Joseph认为，这是一个巨大的成功。

他是这样看的，如果每场八人赛事都能带来一名新牌手，那对他**长期维持牌手基础**大有裨益。

更重要的是，这对年轻牌手而言是一次交朋友以及探索喜爱游戏的绝佳体验，而且环境轻松——这就是Joseph的风格。

“我喜欢举办更加友好、更轻松的比赛。”他说。

光明的未来

Joseph和年轻的牌手都希望有更多赛事。在这样的背景之下，Joseph还希望店铺能有长期发展。

您如何为年轻牌手创造绝佳体验？来WPNStories@wizards.com告诉我们吧



Wpn.Wizards.com

