

## 歡迎新玩家

吸引、招徠和協助新玩家的零售商指南

Wpn.Wizards.com

## 歡迎新玩家

吸引、招徠和協助新玩家的零售商指南

Wpn.Wizards.com

歡迎新玩家:吸引、招徠和協助新玩家的零售商指南
©2013威世智有限公司。
本書受到美國版權法所保護。嚴禁在未取得威世智的明確書面許可的情況下,複製或在未經授權下使用此處包含的材料或美術作品
威世智、魔法風雲會、龍與地下城,以及上述商標,不論在美國或其他國家,均為威世智有限公司的註冊商標。
請瀏覽我們的網站: <u>Wpn.Wizards.com</u>

## 內容

-	新玩家是Wizards Play Network的命脈。5
	新玩家的禮物6
Первый раз на прережные? Потерялись а новых картах	如何歡迎新玩家?9
и не знаете что делать?  За этим столом вам помогут справиться с собиранием колоды!!!	充分利用示範套牌10
BLOOD, SHAMBLE	指導新玩家的工具11
	如何讓您的玩家感到驚喜和高興?12
	為什麼一份小禮物能創造出永遠忠誠的顧客13
LEGITHTE	有關贈品的4個簡易妙招15
Vitarina	如何能在賽事中吸引新玩家投入參與?16
	取得恰到好處的平衡18
	長期增長的關鍵

# 新玩家是Wizards Play Network的命脈。



吸引、招徠和協助新玩家,有助建立更強大的業務和實現可持續的長期增長。

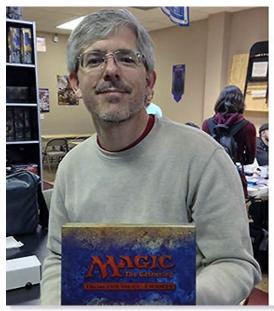
本指南可在上述的每個步驟中幫助您。您將學習如何吸引新玩家、降低其門檻,以及指導他們從休閒玩家成為經常參賽和更進步的玩家。

準備好開始了嗎?



## 新玩家的禮物

對我的店舖Wonko's Toys and Games來說,那是一個尋常的週五晚上。週五認證賽的出席率不錯,標準賽有30人參加、輪抽賽則有16人參加,而兩種賽制均夾雜了一些新玩家。





在第2局開始時,其中一位較新的玩家Frank要求與經理對話。我站出來,準備好接受投訴,

但接下來發生的事令我非常驚訝。

#### 新玩家尋求令人賓至如歸的店家

Frank說,他曾經在城中各處玩**魔法風雲會**,但無論所到何處,他遭受到的待遇都一樣。所有人只顧比賽,即使有玩家對規則有疑問,他們也不會有耐性去應對。

然後,在兩週前,他找到了Wonko's。



#### 找到了歸宿

我們的登記表上印有「嚴禁恐嚇」政策的字眼,頓時使Frank感到很放鬆。 然後我們在第1局開始前,如常宣讀一般規則。

他參加的是週五認證賽輪抽賽,而桌 主則針對目前的環境為他提供了一 些有關輪抽的訣竅,並協助他構組套 牌。



那是兩週前的事,而他今晚也受到相同的待遇,只不過給予他協助的人換人了。

他表示:「我終於找到了歸宿。」

#### 前所未有的提議

這些評語本來就足以使我感到自豪,但Frank居然進一步提出要購買三盒由我自行 選擇的補充包,作為當晚和下一場週五認證賽的獎品補助。

我呆住了。從未有人對我提出過這種提議。

因此我妥協了,並提出以成本價將補充包賣給他。他同意了,但是改為購買四盒。

#### 群眾欣喜若狂

在第3局結束時,我要求所有人聽我說話。我宣佈由於一位新玩家的緣故,今晚每位參賽玩家將會得到三個補充包。

群眾頓時欣喜若狂。有人問:「發生了什麼事?」

於是我告訴他們,由於他們比賽風度好、為別人給予輔導,以及溫和的態度,讓某人可將Wonko's視為其**魔法風雲會**歸宿。

大家報以掌聲。那一晚,就連一些專業玩家也說,他們也是因為店內的氣氛而選擇我們。



然後,有人高聲說,這是歸功於我們一家人,因為我們一直堅持要維持一個歡樂而予 人幫助和鼓勵的環境。我感動得熱淚盈眶,並向在場每個人致謝。

由此可見,做正確的事可帶來什麼效果。必須尊重待人,並要求人們同樣互相尊重。鼓勵孩子和再度參賽的玩家試試這樣做,最終可促成一個絕佳的玩家環境。

有時,這種環境會為您帶來驚喜,並可自我支持。



#### ~Wonko's Toys and Games店主Eric Dow

前排左起:Erica、Rebekah 以及 Denise Dow 後排左起:Alex Tune、Brian M. 以及 Eric Dow 照片中未出現:Keith Blackard 和 Ray Rimmer



## 如何歡迎新玩家?

英國Cheltenham市的<u>Game On</u>相信,要抓住新玩家的心,就要先抓住他們的胃: 他們用蛋糕吸引新玩家加入社群。

在英國的遊戲店<u>Chimera Brierley Hill</u>,老玩家經常將輪抽賽中得到的普通牌和非普通牌送給最新的玩家。這讓新玩家感覺很棒,也讓他們更加經常來店。



## 充分利用示範套牌

我們的免費示範套牌不僅是指導玩家學習**魔法風雲會** 的絕佳工具,還可作為您的店家的多用途行銷工具。

以下是善用它們的方式:

#### 充滿熱誠

演示遊戲之前,應熱情地從套牌展示您 喜愛的數張牌,並訴說您喜歡這些牌的 原因。

#### 簡單至上

不要太擔心是否嚴格遵守了規則。目標 是教導人們**魔法風雲會**的有趣之處,使 他們感到興奮,希望進一步學習遊戲。

#### 給別人回籠的理由

完成演示後,向玩家提供第二副示範套牌,並讓對方免費參與下一場週五認證 賽或其他適合新玩家的賽事。向玩家展 示如何將兩副示範套牌組合成一副標 準賽套牌。

#### 宣傳您的店家

將附有您的店家資訊的貼紙貼在示範 套牌上,並以號召行動鼓勵新玩家參與 您的下一場週五認證賽,以學玩遊戲!

#### 在店家之外分享示範套牌

不要等待新玩家走進您的店家來要求您演示遊戲。位於伊利諾州科林斯維爾的Dizzy Dugout在城市的「萬聖節狂歡」活動中向討糖果的人送出示範套牌。



在當地活動(如展覽會、節慶活動,以及 潛在玩家可能聚集的任何地方)中分發 示範套牌。

#### 需要預訂更多示範套牌?

請聯繫您的WPN代表,預訂免費的示範 套牌!



## 指導新玩家的工具

下載這些工具,使新玩家成為常客!

出色的演示是吸引新玩家暢玩魔法風雲會 的起步點。

而我們正好有大量免費下載可以幫助您!

#### 演示指南

使用學玩演示指南來進行直觀的面對面**魔** 法風雲會演示, 向新玩家逐步介紹遊戲!

將指南 店家把 在頂音 訂,以

將指南帶到影印店,請 店家把各頁護貝,然後 在頂部邊緣增添螺旋裝 訂,以便您重覆使用。

#### 規則參考卡

下載並列印 規則參考卡,然後 將它平貼在桌上, 以設立一張演示 桌!



#### 快速入門指南

下載、列印並發出 快速入門指南,其中詳細 說明了遊戲體驗的所有 重要範疇,甚至包含一 份關鍵字和異能的名 詞解釋。

#### 鵬洛客對決

使**鵬洛客對決**成為您的「額外員工」。 <u>下載免費導覽</u>,並且在您的店家設立一個演示站!

請務必讓新玩家離開時帶走一副示範 套牌、贈品補充包,甚至是一副起手套 牌,並邀請他們回來參加您的下一場賽 事!

您如何指導新玩家?告訴我們吧!

BATTLEFIELD



## 如何讓您的玩家感到驚喜和高興?

<u>Blitzplatz</u>的Christian Liedtke採取的贈品是印有店家標誌的T恤。玩家到其他店家遊玩時會穿著它們,表示他們是來自哪一家店。他那一帶的店家有穩固的玩家社群,這個作法是他的經驗之談。



Game On 的Derrick Sheets說:「我在賽事中贈送過許多參加獎。我們剛贈送了一個From the Vault:Twenty...我覺得參加獎很棒,隨機抽獎也不錯。玩家只要來店就能獲得免費贈品或參加獎,無論什麼贈品都好。如果他們付5塊錢來參加賽事,然後不時可以拿到免費贈卡,肯定會很高興。」

## 為什麼一份小禮物能創造出永遠忠誠 的顧客

幾年前,我不斷聽說有一家叫做Zappos的新線上鞋店,口碑很好。

我很好奇這些說法是不是真的,就向他們訂購了一雙Chuck Taylor All Stars。在完成訂單後,我就到推特上談這件事。

令我驚訝的是,Zappos客服中心立即回覆了。他們想知道我的電郵地址,以便為我的訂單附上一個驚喜好禮。我欣然接受了這個好意。

第二天早上我訂的鞋就送到了,比預定時間早了好幾天,還附了一張Zappos的便箋:我已經成為VIP顧客,可以終生免費享有隔天寄送的服務。

#### 一份禮物勝過千言萬語



Zappos 只用一份令人驚喜的小禮物,就贏得了我終生的忠誠。

現在我的鞋全是在 Zappos買的,而且我在一些演講場合至少已經跟五百人分享過這個故事。

有這經驗的不只我一人。

您可能也會因為一個善意的表示或一份小禮物,就經常惠顧一些公司。事實上,有些人也可能因為您做過的一些事而成為忠誠的顧客。

為什麼呢?



#### 互惠的力量

有人為我們做了一件事時,我們一般會予以回報。這種心理學概念稱為互惠。

簡言之,正面互動會產生更多的正面互動。

但這能夠量化嗎?

#### 忠誠的(低)成本

假設您在每位顧客身上投資兩塊錢,以便讓他們感到驚喜與快樂。您覺得成功率會 是多少?

假設採取最悲觀的預測,只有1%的顧客會因此而回流。

為了達到這百分之一的轉化率,您花了200塊錢。儘管這樣的轉化率並不顯眼,但取得成本卻仍然很低。

想想看,一名忠誠顧客長期會為您的店帶來多少收益?

您可以到本網站的<u>成長訣竅</u>篇,了解更多**如何**創造正面互動以建立忠誠度的方法。 然後運用互惠的力量來幫助您的店成長。



作者:威世智資深行銷通路經理Paul Hagan



## 有關贈品的4個簡易妙招

在考慮贈品時,我們都知道贈卡很受歡迎,但玩家也喜歡能展現店家特色的免費贈品。

用Google快速搜尋「宣傳材料」,就可以找到大量製作品牌專屬贈品的網站,其中許多都很實惠。

根據Promotional Products Association International的<u>一項研究</u>,最容易記得的促銷產品如下:

衣服:41%

筆:35%

杯子:19%

以下是其他店家的一些點子,供您參考:

貼紙

記血本

印有品牌的襯衫

徽章









如何讓玩家感到驚喜和高興? 用電子郵件將您的故事和照片寄送給我們! 我們期待收到您的來信!



## 如何能在賽事中吸引新玩家投入參 與?

Matt Hanes與我們分享了這個故事,內容是關於他的兒子首次暢玩集換式卡牌遊戲的體驗。



「Jimmy是那裡最年輕的玩家。他非常緊張,說實話我也一樣。大部分其他玩家都是成人,但他們全都將注意力集中於興奮的Jimmy上。

我們當時使用經過修改的預先構組起始套牌,自以為一切妥當。我倆對玩的時候,那副套牌很管用,但我們在比賽時卻**嚴重**處於劣勢。

不過,在場的每個人都有幫助我們,有人送他一疊牌來加強他原有的套牌,然後再送了一副更具競爭力的套牌給我們,供我們下次參加比賽時使用。有人則送了一枚與他的上衣很相襯的骰子給他,使他高興得不停振臂。...

結果我們在29人當中排名27,獲獎者聚在一起並將他們的布徽章送給Jimmy,並且贈給他另一疊牌。他成了所有其他玩家的吉祥物,現在每逢有機會他都想玩遊戲。

雖然當天大部分時間都輸掉遊戲,但他卻享受到人生中最精彩的體驗。」



## 取得恰到好處的平衡

這是個已經受時間證明的公式:在競爭賽中,集中將獎品贈給排名最高的玩家。在友誼賽中,則盡量將獎品廣發給大家。

但您要如何在競爭賽的環境中鼓勵玩家以友善的形式比賽呢?您又如何能夠在維持友好的氣氛之下,鼓勵玩家積極競爭?

這兩個店家已找到答案。方法如下:

#### Battlezone的創新摸彩計畫

The Battlezone在佛羅里達州的小鎮建立了一個發展蓬勃的**魔法風雲會**社群。該店家在八個月內增加了超過50位新玩家~佔其玩家基礎近60%。

主辦人Kyle Halvusen表示,其成功主要歸因於其創新的摸彩計畫,該計畫有助他們能與常客保持聯繫之餘,又能接觸到新玩家。

#### 它的運作方式如下:

玩家每輸掉一盤遊戲,便能獲得1張彩票(2-1勝出 = 1張票;1-2落敗 = 2張票)。 在當晚比賽結束時,以摸彩方式送出遊戲墊、牌盒、牌套,以及針對排名和比賽 風度好而送出的常規獎品。

Kyle說,此舉讓玩家能夠在遊戲夜享受到「感覺良好」的時刻,並且能讓他接觸到首次參賽的玩家(尤其是較年幼的新玩家):

「你身高多少?」他會這樣問,然後因應每一吋的高度而給予對方一張彩票。

「只要建立了這種聯繫後,他們便會不斷回來。」Kyle說。



#### Ace Comics的「開放式選擇」

位於澳洲布里斯本的Ace Comics,會在週五認證賽上向每位玩家送出至少一包補充包。特別之處是該補充包已打開。

#### 它的運作方式如下:

假設週五認證賽有12位玩家參加(例如是8月8日)。他們會將12包補充包加到獎品總量中(每位玩家一包)並打開它們。經過三局後,玩家會按其排名的順序選擇補充包,而成績最好的四位玩家則會獲得第二包未打開的補充包。

兩個故事的重要之處是使勝利變得重要之餘,又不會使勝負成為遊戲的全部。在本週的週五認證賽中試試吧!



## 長期增長的關鍵

去年夏天, River City Comics and Games的週五認證賽大爆滿。

在Modern Masters推出後,店主Joseph Scheib發現玩家對近代賽制的興趣大增,因此他將週五認證賽改為以近代賽制進行,參賽人數頓時比前一個夏季增加了77%。

在更改賽制前,他發覺其賽事幾乎純粹為經常參賽的玩家而舉辦,並錯過了吸引新 玩家的機會。



目前的玩家都很棒,但要擴展遊戲,我們必須讓新玩家 能接觸它—River City Comics的Joseph Scheib

22

與此同時,就在他舉辦其**225名玩家參賽的近代賽制專業資格賽的期間**,一位父親一週五認證賽的常客—向Joseph訴說他十歲的兒子很喜歡**魔法風雲會**,但週五認證賽卻令他很苦惱。

「他與同齡的玩家比賽時表現會更好。」該位父親說。

因此他們二人一起商討問題,並共同想出了一個解決方案:適合年輕玩家的入門級賽事。

#### 適合新玩家的新模式

他們的想法是保持「比賽」的氣氛之餘,同時為年輕玩家維持一個舒適的環境。



#### 他們設計賽事時的目標如下:

- \$2入場費(「使他們感覺身處於比賽中」)
- 適度的獎品(「使他們參賽後能有所收穫」—卻不會使資深玩家感興趣。)
- 「廚房餐桌式執法嚴格度」(「以免他們感到難以應付」)
- 每兩個月舉行一場賽事(「我也不想讓家長感到難以應付」)

#### 非常適合(所有人)

他們的第一場賽事吸引了八位玩家,當中有七位均回來參與週五認證賽—Joseph表示,這是一大成功。

他認為如果每場八位玩家參加的賽事都能產生一位新的遊戲愛好者,將可帶來長遠的影響,有助他**長期維持其玩家社群**。

更重要的是,對年輕玩家來說,這是個壓力不大的絕佳環境,讓他們可結交朋友並探索他們喜愛的遊戲—而這正好是Joseph的風格。

「我喜歡舉辦比較休閒的友誼賽。」他說。

#### 光明的未來

Joseph和他的年輕玩家都期待著能舉辦更多賽事。隨著更多賽事即將舉行, Joseph也期望店家能取得長期增長。

您是否正在為年輕玩家開創精彩體驗?傳送電郵到<u>WPNStories@wizards.com</u>與 我們分享吧。



## Wpn.Wizards.com

