在延畢的這幾個月，其實滿空虛的。除了偶爾應邀到一些學生組織分享上課以外，就是玩手遊跟娃娃機。

從最前期狂打台（夾娃娃高手清台），到十二月拿了一台娃娃機自己當台主，再到這兩天考慮拿更多台。

花了將近三個月的時間觀察這個產業，少說也丟了個萬把塊在打台、又花了五六萬經營一個小機台，碰巧前些陣子二手版也有不少機台轉租的貼文，這邊就分享些我個人的心得給有興趣接觸的大家。

因為內容有點多，接下來的篇幅我就列點寫些我的看法，也會盡量提供一些精確的數據，但畢竟不是很嚴謹的研究，再請大家多多包涵。歡迎大家一起討論，不過這個時機點我是不建議大家再加入就是，詳情後面談。

廣告

**娃娃機的產業現況與分析**

現在這波熱潮大概可以追溯到前年十月起，在去年暑假至十月達到高峰，到什麼時候結束還不知道，我個人的感受是已經在逐漸走下波，從營業額來看，十二月到一月已經下滑大概三成，春節後應該會有更強烈的轉折，所以老實說知道現在要轉租的台主還不是太笨，到時候要逃就來不及啦。

最多人問的問題是：「我記得以前也有娃娃機啊，為什麼這兩年突然爆紅了？」我個人認為核心是「場主分租台主」的這套商業模式吸引了更多人關注這個產業。接著「社群網站」與「電子商務」的普及則分別從供需端起到推波助瀾的效果。

先談「場主分租台主」的這套機制，也就是由「場主」承租了一個場地，由其採購機台、裝潢、保全監視器的設置、負責招租（少數沒租滿的情況場主會身兼台主），「台主」則繳交租金給場主，並依其獨立經營機台，營虧自負。

廣告

很多網上文章都談到了這點，除了場主穩賺不賠的當個二房東、台主其實都被電假的以外。我認為其特別之處在於，相較於過往的機台都由同一個老闆（或鋪貨員工）負責，商品取向受限，現況招租的台主來自各行各業、不分年齡層，讓商品的變化性大增，也讓隱藏的消費者數量大增，就是「我有個朋友在當台主好像滿有趣，有空去看看的這種感覺」。

再來「社群網站」的部分不多說，婆婆媽媽輩都用智慧型手機到處轉圖了，相關臉書社團比比皆是、限時動態與各種 Youtuber、新聞報導投入則讓更多人關注，資訊傳播量大增，間接使需求上漲。

最後則是如：淘寶、蝦皮等等的電商平台更普及、價格更低、付費取件更方便，讓當台主更簡單、促使供給上漲（說實在要不是當台主，我還真沒從淘寶訂過東西）。

**夾客篇：初階、中階、高階玩家有什麼特徵？**

基本上可以依照消費金額與習慣將其分成三個階段，接下來我就依據其特徵介紹，並且給一點實用的小建議。

**1. 初階玩家**

特徵：

a. 消費金額一百內，通常都是口袋剛好有零錢，花完就閃不會留戀娃娃機，向來都是見好就收（除非女友真的很喜歡，那通常都是噴一堆錢）。

b. 以中小型娃娃為主，心態上大概是：「弄不懂為什麼一堆智障在夾藍色的鐵盒」或者「哪來那麼多的肥宅一直打公仔」，這類玩家也鮮少自我感覺良好的去打超大機台，都是看人打居多的觀眾型玩家。

c. 打台時採取直上直下式打法（確認爪子在娃娃正上方，並會從機台前後左右多重確認），少部分知道二收（在適當時機點再次點擊「夾取鍵」，使爪子扣穩）。

d. 成功打出娃娃時會飛躍，喜悅之情溢於言表（其實我們擺台就是期望看到客人都能開心 QQ）。

建議：

a. 確認爪子大小與夾取物落差不會過大（大抓小或小抓大），那就是連機會都沒買到，純粹被騙錢。

b. 夾取物與洞口的距離不會過遠（我女友就常常幻想自己可以一次把最裡面的那隻娃娃一丟就丟出來）

c. 注意爪子或防甩片是否傾斜，這種機台很容易內丟（夾起物品後會往洞口的反方向拋出），當然高手有應對方法，但除非你是天選之人，否則建議新手玩家不要打。

d. 觀察「保證夾取物金額」：依照現制，娃娃機已被正名為「選物販賣機」，也就是你是在買東西喔不是在玩喔。那既然是買東西，就一定有個價，只要到這個價，機台就會確保你能獲得商品（如果沒有你就吉死它），所以正常設定是到達保夾金額時機台爪力會最強，並且能多次夾取直到有商品通過電眼為止。我曾不只一次遇到保夾沒人夾的情況，估計是前一位玩家不知道有保夾的設定，同時又沒夾出商品，所以就留給我爽賺了。

**2. 中階玩家**

特徵：

a. 消費金額約介於一百到三百之間，已經有使用兌幣機的需求了。

b. 基本上只要喜歡的東西，就會撩下去打，但當然都是花大錢打到便宜的小東西，只有被電的份。也是台主主要在賺的客群。這類玩家多半有「吃過甜頭」，享受過「用一點錢獲得想要的商品」的經驗。

c. 這類玩家已經有巡台的習慣（沒事跑去一堆娃娃機店亂逛）。

d. 看過高手打台，所以大概會頓甩（技術類的基本名詞就不多做介紹了）或亂甩。但實際上還是靠賽在打台，所以當然是輸多贏少。

e. 心態上會覺得自己是高手了，不管是娃娃還是公仔只要看到槍位（靠近洞口有機會一枚出的位置）就會打，所以常常誤判商品價值，還會自我安慰。

建議：

a. 兄弟，你媽知道你這樣花錢她很傷心。有時覺得胸口悶過不去的時候，就當作自己買的是快樂和成就感，會好過一些的。

b. 建議出手前冷靜五秒，上網確認商品價值，知道價格後再評估自己能用多少錢打出來。差很大就別說了（通常都是高估自己以為能少少出啦）。差不多的話祝你好運。

c. 把預算控制為「區間」，也就是不要被槍位不停騙錢，該放手的就讓高手去打，不要想那麼多乖。

d. **除了自己喜歡要收藏或使用的商品外，鎖定較有保值性的商品** ，不要為了打而打，便宜的小東西都沒價的，看看二手版多少人從夾娃娃機夾了垃圾在賣就知道。

**3. 高階玩家**

特徵：

a. 消費「預算」上千（這類玩家會謹慎控制投幣，但並不怕花大錢），兌幣時通常都是五百、一千在換。有些人會有個神祕的小零錢袋，或放在小籃子裡。

b. 這類玩家有「投十問路」的習慣，也就是鎖定保值商品以後，其會用一個硬幣判斷台性以及機台的種種設定有無機會（一個場投下來也是不少錢的）。

c. 商品鎖定「金冠」系列的電子商品以及正版公仔，看到娃娃基本上無視（除非正版或極為少見）。這類商品都滿保值，尤其金冠類的商品，現況已成為娃娃機界的流通貨幣。

d. 打法飄逸，該直上直下就直上直下，大甩或甩捏都十分熟練，可以穩定的將商品拖到槍位、挑戰不停輪迴直到出貨。

建議：

**希望這類玩家不要來打我的台，謝謝** 。

**台主篇：機台真的賺錢嗎？**

先從微觀的角度（也就是先從單一機台出發）、最核心的層面來說，我認為當台主前務必要依序思考「觸及人數」、「投幣率」、「消費金額」、「回頭率」這四個關鍵的指標，其一層一層之間的轉換率將徹底影響營收，故想盡辦法提高觸及人次、提高投幣率、提高消費金額、提高回頭率就會提高營收。

**1. 觸及人次**

在「觸及人數」的部份，最主要是「地段」，其次是「活動」。前者多半在簽約前就已經敲定，在學區附近當然比在工業區附近觸及人次更多（即便學生的平均消費金額較低）。「活動」則仰賴場主的規劃，爛一點的場主就沒想法，像我們場 的 8+ 9 場主就會找一堆比基尼辣妹來助陣，說是物化女性沒錯，但仍然很實際的帶來了人潮與錢潮。

**2. 投幣率**

再來影響「投幣率」（消費者從看到你的機台到掏出錢投進你的機台）的關鍵就是「商品內容」以及「擺台方式」，舉例來說，當你選定將檯子設定在學區，就要預期大部分學生（初階玩家）較多的情況下，對於金冠系列的高單價電子產品較不會有興趣。

粗略而言，初階玩家夾娃娃、中階玩家打公仔、高階玩家打海螺蠻腰（電子產品），每一個場都會有不同階段的玩家，只是比例不同，在正確的區位設定符合客群的產品內容就會提升投幣率。再者是「擺台方式」，一流的台主都精於設計「陷阱」。因為娃娃機終究是個投機遊戲，多數玩家對於能用十元買到超過十元的商品還是有超高的誘因（也不管那個商品他用不用的到），所以精心設計的陷阱將顯著提升投幣率。

**3. 消費金額**

最後提高「平均消費金額」的部份則全然取決於「機台設定」，這也是作為一個台主最艱難的部分——難度設置。也就是假設今天你的區位多數玩家是初階玩家，你也設定了娃娃作為因應，同時安排了「陷阱」使其投幣。那要如何讓他從投十塊變成投一百塊？就是你的機台設定要有足夠「機會」，卻又不是真的夾的出來。困難點在於「初階玩家」覺得很困難的設定，也許在高階玩家中卻非常簡單，那如果一個設定不佳、被新手討厭、被高手掃台，也是欲哭無淚。

在台主的思維來說，關鍵的四個變因分別是「爪力」、「天地高」（爪子與商品的垂直距離）、「擋板」、「可否甩爪」。所謂能不能「浮」是爪力強弱的關鍵指標，也就是「在三爪全包的情況下，能否將物體帶離地球表面」，有時爪子扣到擋板不算三點全包、頂到其他娃娃也不算三點全包，脫離地球表面也有浮過擋板跟浮不過擋板的差別（浮不過擋板就代表你一輩子都不可能夾到）。「天地高」則會影響頓甩或甩爪帶來的效果，當商品確定會「浮」，天地高很窄的機台即便甩爪也只能甩出較差的效果（也就是不容易直接甩出），但當商品過小時較小的天地差卻可以減少夾取的難度（例如夾小公仔、香水等等，如果天地高做標準設定是眼力的超級考驗），所以天地高是非常重要的調台設定。「擋板」的部份是消費者最容易察覺的調台設定，所以多數有經驗的台主都會將擋板降低，調整「爪力」、「天地高」等等的其他設定來增加難度。「甩爪」的部份是很困難的一項技術，市面上超過九成的機台都會加裝所謂的防甩片（但我們場幾乎都沒裝），讓爪子大部分時間只能直上直下的抓取物品，讓商品大部分時間都在可控制的狀況下（也就是你怎麼夾台主都料到了啦，那還怎麼可能出貨）。所以折衷的一項技術就是所謂的「頓甩」，也就是利用夾子從啟動到轉向的瞬間下爪產生的搖晃效果。

**4. 回頭率**

說穿了就是「顧客滿意度」的維持，當夾客知道你是台主，在頭幾次上門時，也許還會被你的陷阱所欺騙。但久而久之終究會知道你就是個坑錢的渾蛋。所以通常會討論「軟硬穿插」、「是否消保」這兩個議題，軟硬穿插的部分是一位台主跟我分享的心得，也就是「調台的難度要時強時弱」、「要時不時的給夾客一點小甜頭」。

「是否消保」我認為就是道德議題了。承接著上篇所說的「保證夾取金額」這個設定，在立法之初，選物販賣機所提倡的是「販售商品」，所以理論上是一次投到保夾金額、東西夾出來給你。但現況卻演化成一投一玩的「似電子機台遊戲機制」確實是遊走在法規邊緣。就是假設今天你去便利商店買一瓶二十元的飲料，但店員跟你說：「欸，跟我猜拳贏了才能拿走，你只能出剪刀，一局五塊，最多玩到五十我飲料一定會給你。」你一定是覺得我幹吧？）。

話說了回來，當前一位夾客投入金額，卻未達保證取物金額時，這個「累積的保證取物金額」應該歸後一位夾客所有、還是台主所有，我認為值得討論。現況的娃娃機界普遍認為，當前一位夾客放棄夾取物品後，台主不應該消除「累積的保證取物金額」，所以衍生了所謂的「撿保」（有心人士專門尋找保證取物金額與累積保證取物金額落差較小的商品夾取）。

當然我自己在經營機台時，如果在現場遇到明顯不太會夾的客人，我會主動擺無限槍位給客人機會（不停幫他把商品擺到有機會一枚出的位置），這也是培養顧客關係的一種方式。還有機台的商品內容長期而言是否別出心裁、吸睛都會影響到回頭率。

經營選物販賣機獲利的核心有三項，分別是「夾客對於目標商品的價格認知與實際有落差」、「以小搏大的機會風險評估」（好啦對啦就是賭博心理）、「機台操作時的失誤率」（所以高手的穩定性能省不少錢）。我自己在這幾期是做過名牌保養品、Godiva 巧克力、電影票、Miniso 娃娃等等我自以為較少見的娃娃機商品（違不違法就先不討論了）。一個機台一個月的營業額大概是三萬塊上下，扣除成本的淨利率有五成（不扣除小雞雞我的時間成本啦）。

所以我們場其實有不少台主是拿了幾個機台就能養老婆小孩的例子，一個機台一個月入帳十多萬的例子也不是沒看過（在同一個場喔），這半年來其實是非常大開眼界的。但放眼未來還是要更有策略性的經營。

再來我想從「巨觀」的層面來說（考慮整個場甚至整個產業的環境），我認為台主必須要有幾項基本認知。

**1. 消費者是可以養成的**

從這個角度出發有點壞，但長期來看要提高消費者「長期平均消費金額」是必然的商人思維，就像是蘋果每推出一台手機都偷偷給你漲個兩三千、還是賭你會買單的商業策略。所以我認為適時給消費者甜頭是非常划得來的經營模式。但關鍵在於，在同一個場的台主們必須有共識要「循序漸進的養成消費者」。再放大一些來談，娃娃機到處開為什麼會泡沫化、關鍵點是什麼？怎麼做有可能促成一種新的無人商店形式，我認為是可以思考與討論的。

**2. 不是有錢人人賺**

雖然會投入娃娃機的台主多數本身就是建立在有錢人人賺的這個基礎上，但如果有選擇的機會，盡量開拓自己的利基市場，避免跟風做別人賺錢的商品項目，更宏觀來看是較有機會延長彼此、整個產業的壽命的。

以經濟學的角度來說，在完全競爭市場中（假設你的商品跟別人一樣機台依樣設定也一樣）從有利可圖到大量生產者湧入到最終的結果就是人人沒錢賺，我們場現況就有這個問題，當所有人都只想抓「高平均消費金額」的老夾客，就沒有機台願意做養成「初階玩家」的娃娃機台（畢竟利潤較低），最怕的是如我剛剛所說，你決心要做初階玩家的消費習慣養成，難度設定較低、或故意擺槍位準備給新手好出貨嚐甜頭，卻他媽的被別的台主一直打，你虧錢虧到哭哭之後調整難度，那久而久之所有台都是高手台，新玩家覺得不好玩，就不會再有新的消費者加入。

乃至於變成高消費的老玩家（有去過整個場都是彈跳台或海螺台的娃娃機店吧，你還有再去過嗎）。但這種情況事實上非常難突破，有賴場主的維持，大部分場都會聲明禁止台主互打，卻難於實際執行。

——

（本文經 陳則文  授權轉載，並同意 TechOrange 編寫導讀與修訂標題，原文標題為 〈[選物販賣機 觀察心得](https://www.facebook.com/permalink.php?story_fbid=1556059107803479&id=100001982147280&pnref=story) 〉。首圖來源：[wiki](https://commons.wikimedia.org/wiki/File%3AUFOCatcher1.jpg), CC Licensed。）

**更多關於娃娃機、青年創業的文章**

[22 歲創造百萬月營收電商！少年老闆梁多多：「放棄的話，就注定找不到方法解決」](https://buzzorange.com/techorange/2017/07/10/20-years-old-million-ecommerce/) [賠錢生意沒人做，「夾娃娃機」可能比你想像中的還要賺錢](https://buzzorange.com/techorange/2017/05/11/crane-machine-everywhere/)[【花錢買朋友】台南超狂「交友販賣機」，還真的能約到正妹出來玩！](https://buzzorange.com/techorange/2018/01/15/friend-sell-machine/)