



两次抓不中商家就赚钱 有的店月营业额可达80万 起底娃娃机的赚钱秘密

A 抓来的娃娃究竟成本几何

近日，歌手苏醒发布一则微博，其中写道：“不怕被笑话，我很不喜欢这个游戏，因为从出生到现在我一次也没有夹到过”，配图是苏醒在娃娃机现场生无可恋的表情。很多人都对苏醒的这段话深有共鸣：从小框里掏出硬币，“叮咣”一声投入机器，不断走位观察，试图让机器臂夹紧玩具，但常常在落入框内前一刻玩具又未能“落网”，直到耗尽硬币，仍一无所获。

此前，娃娃机曾伴随游戏厅的没落而淡出人们视野，现今又卷土重来，各式各样的娃娃机店铺快速渗透进商场、超市、电影院等消费场所，娃娃机里的奖品也不再局限于娃娃，而是又延伸出零食、日用品等多种形态，还诞生了包括“娃娃快跑”“樱花厝娃娃机”“嘻柚街”等品牌，据商务推广员工介绍，高端独家的娃娃机店一个月可以做60万元到80万元营业额。让人们花费大量金钱的娃娃机，其中的娃娃成本几何？这背后又有怎样的生意经？

在北京居住的小美(化名)告诉记者，有一段时间，她沉迷于抓娃娃，基本上去一个商场就先去抓娃娃，有的商场里有两三家娃娃机店，她都要去试试，两个月内花费近五百元。小鱼(化名)说，她曾为了一个泰迪熊玩偶，每天都拿零用钱去抓玩具，最后花费超一百元才成功抓到。但她认为“抓到的快乐是买不来的”。

抓来的娃娃实际经济价值究竟几何？记者以加盟投资者身份多方了解，娃娃机中的玩具价差较大，从1元到10元不等，还有宣称获得IP授权的玩具，价格高达三百元。在社交平台上，一位坐标北京的网友发帖提到，她带着孩子在某儿童游乐场玩，看到游乐场一个“隐蔽”堆放玩具的地方，上边显著标注着进货价格，中型个头的爆头菜鸡玩具，单价7元。

广州三号店自称是“娃娃机人气网红店”经营模式首创者，记者致电该公司商务合作工作人员了解到，“广州3号娃娃机”跟全国100多家商场礼品供应链有合作，玩具的成本是4元到10元不等。

“娃娃快跑”是一家主要在福建、浙江一带营业的娃娃机品牌。负责商务加盟的李瑞(化名)说，玩具成本差别很大，有按斤卖的，也有品质比较好的。按斤卖的看玩具尺寸大小，如果小尺寸，一个就两三块，品质好的一般平均8块左右。“如果有固定IP的就更不一样了，从几块钱到几百、几千不等，品质差别很大。”

“趣抓”是数娱科技智能平台旗下的娃娃机品牌。

2017年，趣抓曾发布信息称提供正版迪士尼玩具，并称限量款玩具在市场上单价高达300元。

记者注意到，娃娃机生产研发厂家提供的单个玩具报价总体在10元以下，而如果追溯至上游，玩具的价格还可以更低。“畅意毛绒玩具厂”是一家制作毛绒玩具的源头工厂，据工作人员介绍，他们与诸多娃娃机商家合作，为其提供玩具批发。销售处员工透露，尺寸22到25cm的娃娃单价为4.8元。该员工还表示：“工厂直营网店的客户大多是娃娃机店，批发形式是选款式定数量，每包20只。”工厂报价单显示，目前工厂共有101种玩具在售款式，包括玉桂狗、草莓熊、皮卡丘等热门IP玩偶。不过，对于上述IP玩偶是否属于正品，对方并未进行回应。

电商平台有多家娃娃机玩具批发商，记者以娃娃机店批发员从某商铺了解到，20cm的普通款玩具平均2.3元一个，20cm精品款平均3.9元一个，28cm到35cm的玩具尺寸较大，均价在8元。在“义乌购”网站，一家有“热卖”标签的店铺提供娃娃机内的毛绒玩具，10cm以下的普通玩具采购价格为1元，10到15cm的普通玩具采购价格为1.88元，18到20cm的普通款玩具采购价格为2.75元，虽然商家已标注质量差。但该商铺显示销量已破10万。此外，还有自称义乌批发采购的商家在社交平台发文称，为娃娃机商家供货，可以按斤称毛绒玩具，每斤价格为13元，该商家还多次发布向贵州、河南等地客户发货视频。

B 怎么赚钱，爪子的功率速度都可调

结合商家回复，市面上娃娃机中娃娃的成本区别较大，而从总体运营来看，运营娃娃机店的成本既包括房租、人员、电力等固定成本，也包括娃娃机和毛绒玩具等的费用。珠海市潮玩好好夹(优特汇店)商家客服称，店内大部分娃娃机是2币一玩，只有一两台机器是3币一玩，基础是1元一币。

北京西单大悦城嘻柚街娃娃机官方小程序显示“1元1币”，另外多买多送，有“79元100币”“149元200币”“199元280币”等优惠套餐。不同IP玩偶的娃娃机设置了不同模式，有“2币一玩”“3币一玩”等。记者以此计算，在不叠加“薅羊毛”和大量购买获得折扣的情况下，一般是1元一币，抓取一次玩具需要2币或者3币，次均成本在2元至3元，而如果叠加各类优惠时，抓取一次的花费在1元以下。

那么，娃娃机店靠什么赚钱？娃娃机抓玩具，靠技术还是随机？“樱花厝娃娃机”是主要活跃在江浙沪地区的娃娃机品牌。其商务负责人阿丽(化名)透露：“娃娃机的运营模式发生了创新，以前是用概率机，现在更新成随机掉落模式，玩家更容易‘上瘾’。”不过，随机掉落并非真的随机。阿丽表示，“随机掉落模式”本质上也有概率，平均七

八次能抓到。

李瑞也透露，娃娃机成功抓取的概率是可以控制的：“娃娃机成功抓取的概率要根据产品的成本，看毛利率要多少来设置。举个例子，产品的成本可能是8块钱，毛利率你想要50%，就得让玩家投币投到16块钱才出一个，一般是2币一玩，也就是平均8次出一个玩具。成本越高的玩具，对应的概率越低。”此外，娃娃机有非常多的参数的设定，爪子的功率、落爪的速度、抓取的力量等，共同构成成功抓取的概率。其中抓取的概率还会根据不同玩具的重量来调。

广州傲芭小马动漫科技有限公司工作人员表示，如果以十余台的娃娃机总量来配置，建议配备两三台能够内丢(抓娃娃后爪子会向内丢回)的机器，可以增强技术型玩家的游戏体验。另外，还可以购买定点落物机器，这也是娃娃机店主要的营收渠道，可以按照需要的毛利率来设置出娃娃概率，一般是玩具价值的两到三倍。记者以此计算，如果不计算场地、机器设备等其他成本，4块钱成本的玩具，只要玩家两次抓不中之后还选择继续玩(2币一次，1币1元)，商家大概率就能赚到钱。

C 运营娃娃机，能赚多少钱

社交平台上，有网友分享称，他的家人开了娃娃机店，店里有六七十台机器，经常有家长周末一大早带小孩，充三五百甚至小一千，让小孩在这里玩一上午，甚至是一天。

2024年3月，李先生在长沙岳麓山景区商场开了一家自营娃娃机店，门店有32台娃娃机、4台剪刀机和一台收银机。据他透露，该门店3月份营业额10万元出头，第二季度平均每月7万元营业额，毛利率50%。

娃娃机厂家给出的营收毛利数据更为惊人。广州三号店商务推广员工介绍称，在客流量可观的新商场好地段，开一家没有同等规模竞争对手的娃娃机店，以40多台娃娃机，商铺年租金按50万元计算，一般3到6个月能回本，如果碰上暑假，最快2到3个月就能回本。“暑假期间，高端独家的娃娃机店一个月可以做60万元到80万元营业额，利润配比大概是毛利占65%，再减掉人工、房租等固定资金成本就是净利润。”上述员工说道。

不过，娃娃机的生意也并非一本万利。数据显示，娃娃机连锁门店运营商咔啦酷在2017年至2018年共进行了三轮融

资，获得了包括华盖资本、IDG资本等知名投资机构注资，其中，A轮融资披露了投资金额，为近5000万元。为该公司提供A轮融资财务咨询服务的蓝策亚洲2018年6月发布推文称，截至2018年5月，咔啦酷已在包括北京、江苏、重庆、四川在内的全国14省25个城市开业直营门店近100家，铺设娃娃机设备超过3000台，成为该细分领域的中国第一品牌。

咔啦酷品牌隶属于北京咔啦酷科技文化有限公司，成立于2017年，是一家专注于移动游戏平台开发和移动游戏运营服务的高新技术企业。咔啦酷创始人秦婷婷2018年接受《商界评论》杂志采访时称，一台娃娃机有90%的概率能在2到5个月收回成本，而从行业整体状况来看，5台机器每月便可实现5000到6000元盈利。不过，风光未能持续。记者注意到，在2019年9月，咔啦酷就因拖欠房租和中介费，被北京裕民兴盛物业管理有限责任公司告上法庭。而作为被执行人，咔啦酷未能履行金额，法定代表人秦婷婷在2020年11月被北京市大兴区人民法院下达限制消费令，咔啦酷已于2021年被注销。

据中新经纬



顾客正在抓娃娃



游戏厅里的娃娃机

