

□ 策划统筹 李彦慧
□ 本报记者 李孟霏

玩耍是童年最美好的回忆。可如今,生活在城市里的孩子越来越成了“宅娃”。六一前夕,记者走访发现,不少家长和孩子都在抱怨“没地儿玩”,市区的游乐场规模太小。面对投诉,一些儿童游乐场所的经营者则大吐苦水,客流惨淡难以维持。



海港公园内的儿童乐园,由于娱乐设施比较单一、陈旧,几乎没有前来游戏的儿童。
记者 王震 摄

游乐场“太弱” 难对孩子口

市区没有高档次的大型游乐场,孩子抱怨没地儿玩;经营者苦诉经费难承担



苦恼:

不想宅在家 又不知去哪玩

今年四岁的苗苗是个活泼好动的女孩,但妈妈张女士却对孩子去哪儿玩一事感到为难。“我们家住在戚东苑小区,周围并没有大型游乐场,平常只能去海边,可不能总让孩子看海吧。”无奈之下,张女士每次只能开车带孩子到高新区海悦商场的新梦想游乐场游玩。

“每天只要一进海悦的停车场,她就高兴的在车里直蹦。”张女士说,为了能让女儿开心,她不惜每天来回一个多小时车程接送。

“这个六一正好赶上周末,可就是不知道带孩子上哪玩。”29

日,几位正在华联商场给孩子选购礼物的家长说出了他们的困惑。对那些家长来说,决定带孩子去哪儿玩远比送孩子什么礼物要难的多。

花了十分钟便给儿子买了一把玩具枪的孙女士,也正在犯愁,“儿童节正好是周末,我们住的是老小区,没有什么娱乐设施,海港公园的娱乐设施也比较陈旧。”加上天气会比较热,孙女士打算带儿子去青岛玩。

有着一个三岁女儿的高先生,一提到陪女儿出去玩就挠头。“去个游乐场,得跑一大圈。好不

容易天虹商场开了个游乐场,我立马给孩子办了卡。但是现在停业了,离家稍微近点儿的玩处就没有了。”高先生曾带女儿到过威海华夏城游乐园,那儿游乐园还比较大,“唯一的不足就是离家比较远”。

除了家长费神,孩子也同样很苦恼。神道口小学五年级的李梓明早早的就和同学商量六一的玩处,可商量了半天也没结果,“光影视城就去了五回了,那些室内场所还是比较适合小一点的孩子玩。”商量到最后,李梓明决定和同学宅在家打游戏。

难维系这个支出。而设备更新慢,孩子们很快就玩腻了。”二是行业很难留住人,“专业人才基本招不到,威海最大规模的游乐场才1000平米,充其量就是一个摊儿,够不上企业,更谈不上链条了。”邹译铎认为,这样的模式,很难招到专业人才,一旦不专业,那么游乐场的项目运用以及孩子的看护就存在很多疏漏,家长和孩子不会认为是一个有依赖的地

方。“孩子很天真,如果有专业的人士能领着孩子玩,并且让孩子喜欢,他们就可能经常来玩儿。而这样的专业人员至少月薪三千,这是市区任何一家游乐场都支付不起的。”

没有资金,难以更新设备、聘请专业人员;没有好的设备、人员就不能吸引孩子;如此一个怪圈成了大多数游乐场所的困惑。

期待:

能有更专业 互动体验多的项目



5月初,市民马先生带着孩子到济南走亲戚,孩子在济南的游乐场“乐翻了”。

“在济南的星期八小镇里面,孩子们可以扮演很多的角色,其实就是一个小城市,各种身份的体验,层出不穷,非常适合开发孩子的创意。”在体验到新式的游乐项目之后,马先生觉得威海的游乐场“有点弱”,“都是各种泡沫做成的淘气堡,感觉没有什么新意,孩子只是玩,又能学到什么知识呢?”

李先生则认为,供孩子游玩的项目,互动体验是最重要的,“能不能在一些室内游乐场定期举办一些活动,增强一下孩子和家长的互动。”

孩子们怎么玩,家长虽有期待,但实现起来却并不容易。邹译铎说,曾经考虑过引进角

色扮演项目,但是起价是三百万,“在威海这种城市,人流太少,难以回本。除非是有企业资金注入或者政策性支持,但这些因素不可控。”而对于增加互动项目,难以引来专业人才却又限制住活动的规模。

“不妨多一些孩子的专属训练,游乐场可以多花钱聘请专业人士,提供更高档次的服务,慢慢聚拢那些愿意多缴费的家长,以此形成一个链条,良性循环也就是顺其自然的事儿了。”曾从事过培训工作的李先生建议。



尴尬:

游乐场难以为继成常态

目前,威海市区的游乐场主要分室内游乐场所和室外游乐场所两种。

海港公园的游乐场离市区距离最近,经营时间也最久,可经营状况却不尽如人意。29日10时,海港公园里的海盗船、旋转木马、充气城堡等游乐项目鲜有人体验,部分设备漆面脱落,看上去非常陈旧。而这几个项目的售票厅有的却成了杂物间,堆了一堆零碎物品。

经营贝壳生意的张女士的摊位紧挨着该游乐场,说到经营情况,据其反映并不乐观,“有时候有外地游客来玩,但是很少,本地人谁玩这个啊!”

除了海港公园的游乐场,另外规模较大的则集中于经区和高新区,虽然多了一些游玩的项目,但是地方却离市中心较远。“我只知道初村和华夏城两个游乐场,但是开车带孩子过去,还不如去烟台和青岛呢。”家住市中心的张先生说。

而室内游乐场所主要集中于经区和经区。

通过走访调查,500平米以上的有5家左右,基本是以软泡沫为主做的一些大型玩具。尽管场地设施基本类似,但是收费标准却并不统一,海悦商场的新梦想游乐场是29元/时,办月卡的话则是19元/时,可以享受20次;乐天玛

特的童乐园游乐场由于场地稍小,价格为18元/时,且买一赠一;佳世客内的游乐场是最贵的,价格为45元/次,不限时。

“我下个月就不做了。”26岁的王艳在新梦想游乐场工作了一年,尽管工作并不复杂,但她觉得一个月2000元的工资有点少,“生意一般吧,来的人并不多,而且我们在陪孩子玩的时候要担不少责任,压力较大。”

30日上午,在佳世客游乐场内玩耍的孩子也不多,因为属于商场自营,“价位是威海最高的,但我们重质不重量,另外是为了给购物的家长提供一个孩子玩耍的地方。”一位工作人员解释。



探访:

经营已落入恶性循环

三年前,王常安引进了一儿童室内游乐项目,并将此项目安家于经区乐天玛特超市,面积大约300平方米。“经营效果不理想,留不住人。”为了挣得多一些,他将其中的200平米改成了电动玩具城,平均一两元钱一次,还有投币式的,“说实话,现在这场所太杂乱了,但不这么改太赔本。”

而就在一年前,市区大润发一家经营两年的游乐场倒闭了。王常安说,据他所知这已经是市区倒闭的第三家室内游乐场了。

邹译铎今年27岁,曾在朋友开设的新梦想游乐场做过三年的管理,据其介绍,当时在高新区海悦商场投资游乐场花费了100万元,但是现在经营效果却并不理想。

“之所以选择高新区,是因为市区的租金太贵,1000平方米的地方,在市区需要百万元租金,但是在高新区却只需要40万元左右。”

说到这里游乐场经营普遍存在的困境,邹译铎分析主要有两方面的原因:一是该行业的设备更新太慢,“更新一次设备就要花费几十万元,但是一年的收入很

祥府家酒,好喝不上头

白酒作为中国古老历史的传承,代表了中酒文化的传统与经典,吉斯集团利用享誉中外的烟台地产水果资源,在发扬中国传统酿酒技艺基础上,研制出具有专利技术的水果白酒酿造工艺,首开水果发酵蒸馏白酒之先河,诠释了中国特色白酒的新时尚。既有独特浓郁的果香,又有传统白酒的醇厚与舒爽,回味悠长,且不含甲醇和甲醛等有害成分,具有“好喝不上头”的特点,实为倡导健康、引领时尚、激发活力的新一代白酒的上乘之作。

吉斯集团
烟台吉斯波尔葡萄酒有限公司出品
服务热线: 400-658-2211
http://www.gisbelle.com

