

奥巴马忠告特朗普维护美中关系

“一中”在中国国家理念中处于核心位置

本报综合新华社、中新社电 美国总统奥巴马当地时间16日在白宫举行年终记者会,首次就当选总统特朗普近期在台湾问题上的言行表态。他说,台湾问题涉及中国如何看待自身这一核心问题,一个中国在中国的国家理念中处于核心位置,如果要推翻这一共识,(特朗普)就必须想清楚后果。

继2日与台湾地区领导人

蔡英文通电话后,特朗普11日在受访时称,他完全理解一个中国政策,但不明白美国为什么必须受一个中国政策束缚,除非美中就贸易等其他议题达成协议。

在回答特朗普上述言行对美国对华政策和美中关系影响的问题时,奥巴马表示,考虑到美中关系的重要性,考虑到世界经济、国家安全和美国在亚太的存在都与此相关,考虑到

中国在全球事务中日益上升的作用,也许没有任何双边关系比美中关系更显著,所以如果美中关系破裂或走向冲突模式,所有人都会面临更糟的局面。

奥巴马就台湾问题表示,美中在台湾问题上有长期共识,台湾在某种程度上也同意,那就是不要改变现状。他强调,对中国来说,台湾问题非常重要,一个中国

在中国的国家理念中处于核心位置,如果要推翻这一共识,(特朗普)就必须想清楚后果,因为中国的应对方式将不会与处理其他问题的方式相同,甚至和处理美中间存在紧张的南海问题的方式都不一样。台湾问题涉及中国如何看待自身这一核心问题,中国在这个问题上的反应可能会非常显著。

奥巴马建议特朗普使用

系统性的、深思熟虑且有目的的方式来处理外交政策。他表示,自己给特朗普的建议是,在开始与外国政府开展很多互动之前,特朗普应先确保团队就位,让团队了解过去所发生事情的完整简报,了解未来的机遇和潜在的陷阱在哪里,掌握奥巴马政府从过去8年来的经验中学到的东西,掌握以上所有信息,以便做出好的决策。

看上去不起眼,利润率却极高

近十家公司抢占济南娃娃机市场



文/片 本报记者 韩笑

娃娃机吸人气 成商场标配

最近你在商场闲逛时,是不是发现一下子冒出了好多外观统一、颜色可爱的娃娃机,这些原本应该呆在商场的游艺区域或电玩城的机器,突然集体“外逃”了!记者走访济南各大商场发现,娃娃机几乎成了标配。

在位于工业南路的一家大型超市门口,摆着4台五颜六色的娃娃机,每台机子里的玩偶款式不同,吸引了不少小朋友和年轻情侣“一试身手”。17日上午,王女士带着儿子来逛超市,儿子的目光被娃娃机里的小熊玩偶吸引。投了一个一元硬币,儿子盯着橱窗里的玩偶,操纵遥控杆,可是抓了个空。又投了一个硬币试了一回,也没能抓上娃娃来。“感觉爪子太松了,刚抓起一点,觉得马上要成功了,爪子一抖又掉了!”王女士遗憾地说。

同样的场景也发生在济南高新区万达广场的游戏厅内,记者观察到,30分钟内,一批娃娃机前一共来了5拨玩家,全部空手而归。“自己抓到的娃娃和外面买到的,从外观上或许看不出区别,但心里总会有点成就感,特别是每次差一点就成功的时候,总会想继续玩,很上瘾。我逛街时经常来抓娃娃,十次能有一次成功就不错了。”一90后女生告诉记者。

“能不能成功除了技巧,还得看运气。还是有很大一部分人能抓到。”工作人员告诉记者。在另一家商场的电玩城内,当被问起每天能抓起多少个玩偶时,工作人员以“这个是商业秘密”为由拒绝透露。

背后有玄机 抓取强度可任意调

记者在网寻找生产娃娃机的厂家,发现这些厂家多在广州、上海、深圳。记者联系到了一家广州的电子科技公司,公司业务员表示有两款机器是公司今年的爆款,一款3300元,

“买一只娃娃很简单,抓一只才有成就感。”在济南的商场、超市、餐厅内,经常可以见到娃娃机的身影,正是这种刺激的不确定性,抓到一只娃娃成了很多人想要攻破的“难题”。对商场来说,娃娃机能起到引流作用;对商家来说,其中的利润率则非常可观。

记者调查发现,娃娃机可以由商家人工设定的程序控制成功率,抓到抓不到,完全商家说了算,这背后的高额利润吸引一些公司纷纷抢占市场。



商场里的娃娃机无人值守,成本很低。

一款2600元,有两个投币口,用游戏币和硬币都能玩。娃娃机因为外观、材质、主板性能不一,价格会有所不同。

这些机器购买回来之后,如何才能保证盈利呢?“机器可以控制多少局抓中一次,在机器的主板上,可以调整概率,高的3:1,低的30:1也可以。我们的出厂设置默认15:1,也就是抓15次左右,能抓出来一个娃娃,你还可以根据情况调整。”该业务员向记者透露。

该业务员介绍,在主板液晶屏上,进入菜单画面,可以进行出奖概率、爪子抓物时的力度、爪子抓到物后上升的力度的设置。“所以,玩家觉得爪子瞄不准,爪子太松抓不上来,抓起来后爪子一动玩具又掉了,都是进

行了这个设置的原因。”在机器配置方面,一般根据场地大小确定机器的数量,一般放置6-12台娃娃机效益较好。

随着娃娃机的风靡,一下子也冒出了好多“夹娃娃大神”。那个花了半年夹走3000多个娃娃的厦门小伙子,还一时间成了网红!各种夹娃娃的攻略也开始跟着满天飞。“你看那些所谓大神的攻略,有一个很重要的技巧就是‘等’,在别人玩的时候等,其实他等的就是这个时机。”有业内人士称。

一台机器日入百元 几个月就能回本

来玩的基本都是学生,节假日、周末生意好的时候,一个

机器收入两三百元的时候也有。“机器10个小时才耗一度电,机器也可以做到无人值守,抓中的娃娃掉下的时候,经过感应器,机器就有出娃娃的记录,一查账就知道今天抓走了多少娃娃,方便记账。只要定期来收钱,更换娃娃就行,我的机器4个月就回本了。有的人2-3个月就能回本。”一娃娃机商家介绍。

该商家告诉记者,一般娃娃机里都是中型公仔,批发价3-8元不等,记者算了一笔账,假设机器设置的成功概率是20:1,每投1个币抓一次,那么玩家需要投币20元,才能抓到一个成本四五元的娃娃,利润率高达八成,十分可观。

“娃娃的品种要有吸引力,所有购买一些很精致的娃娃,成本会更高,这样就把成功率设得更低。总之就是吸引更多人来玩,又让大家觉得有希望抓到,掌握好这个度就可以。”商家介绍。

“娃娃机是电玩城的基本配备,而且是人气最高的设备。近两年,娃娃机也出现在商场、餐厅等人流量大且显眼的位置,有可能是店家为了聚集人气自己购买设备,也有公司、小团队租赁场地进行运营。像我们今年也开始在店外的地方铺设娃娃机,通过线上微信支付就能玩。”济南经四路万达大玩家超乐场的店面经理介绍。

人气高能挣钱 多方资本抢占市场

人气高,能挣钱,小小娃娃机也被济南一些商场请来“撑场面”,这背后还有不少专业公司抢占市场。“大概一年前,有商家主动找过来,我们觉得是双赢的事情,就同意了。娃娃机的运营状况如何我们不清楚。”济南优品汇奥特莱斯策划部工作人员介绍,商场给娃娃机免费提供场地和电源,看中的是娃娃机可以给顾客提供更丰富的娱乐,吸引客流。

济南一大型商场CCPARK于今年3月在公共区域布局了10台娃娃机。“我们商场定位于年轻人群,娃娃机正好符合他们的爱好,让商场给顾客提供更好的体验,起到很好的引流作用。”记者了解到,CCPARK是与一家名叫快乐集中营的文化公司签订的合同,主要是租赁关系,CCPARK只收取场地租金,10台机器一年的租金为4万元。

快乐集中营文化发展有限公司负责人介绍,公司是采用OEM模式,和广州、深圳等地的厂家联系进行设备订购,同时在购物中心、SHOPPING MALL、成人游乐厅、儿童游乐场等商家进行设备的推广和运营。和商家的合作模式有两种,一种是收取租金,一台机器一个月在400元到1000元不等,另一种是和商家联营,与商家进行利润分成。

“租金占营业额的35%-40%,出货率也就是顾客抓出的娃娃成本占营业额的30%-35%,再加上人工补货成本、电费等,一套机器投放两年才能收回成本。而且要铺100台以上的机器,形成规模,才能盈利。而以往,商家一般将出货率调得比较低,但出货率太低的话,人气上不去,所以现在我们的出货率都进行了调整,让顾客花100元,能抓到30元的娃娃。”该公司负责人说道。

记者了解到,该公司占据了济南娃娃机市场20%的份额,而像这样的公司在济南一共有八九家,大家一起在竞争济南的娃娃机市场。



娃娃机商家向记者展示怎样调节抓取成功率。