



# 起底京城最会赚钱的五家电影院

虽然2018年影院市场掀起的停业、整合风波还未完全平息,但随着一年的落幕,仍有部分电影院呈现出相对较好的票房成绩。据猫眼专业版显示,2018年北京市227家电影院中,只有排在前五位的电影院——即耀莱五棵松影城、金逸影城朝阳大悦城店、首都电影院西单店、UME双井店和卢米埃影城长楹天街店年票房在5000万元以上,最高则达7653.6万元。为什么以上5家电影院能够实现较好的票房呢?北京商报记者对此进行实地走访,并试图找出经营秘诀。



后,普通厅可享受40元/张,LED厅则为50元/张,而IMAX厅和VIP厅则是65元/张,与第三方票务平台普通厅需要五六十元,IMAX、VIP厅需要八九十元相比,店内的会员卡是最便宜的。

值得注意的是,北京商报记者在店内发现,卢米埃影城会员能够享受的福利也不少,其中摆放在影院大厅中间位置的一个易拉宝上显示,该影城推出了一个“越充越会游”的活动,会员充值3000元可获得单人5天4晚的“帕劳酒店+帕劳当地行程”,充值5800元则可赠送双人行程。

与此同时,耀莱五棵松影城也对旗下会员给予不少优惠,300元开卡即可享全天35元购票,耀莱App在线选座购票会员则是9.9元起,且影城每月还会推出会员专享优惠活动,吸引不少消费者。此外,金逸影城朝阳大悦城店也有不少办了会员卡的消费者,尽管是在工作日的下午3点,凭会员卡在前台购票的消费者还是排起了小长队。

## 背靠商圈聚客流

对于任何一个经营场所,地处何种环境是影响经营成败的关键要素之一,电影院也不例外,且随着整体影院数量越来越多,寻找到一个能够获得更多客流的地理位置,也有机会降低经营风险。而2018年京城票房排名前五位的电影院,则不约而同地选择建设在集合购物、用餐等消费体验于一身的商圈内。

其中,位列2018年京城影院年票房首位的耀莱五棵松影城,地处卓展购物中心,紧随其后的金逸影城和首都电影院,从名字就可看出分别位于朝阳大悦城和西单商圈,而UME双井店则在富力广场,卢米埃影城则建设于常营附近的长楹天街购物中心。

将电影院建设在商圈内的第一个优势,就是能够背靠商圈获得较高的客流量。以朝阳大悦城为例,公开数据显示,该商场的年客流量已超2500万人次,同时每年会员数量还在不断增加。除此以外,再看坐落多家大型百货商场的西单商圈,更是一个人流密集的消费场所,单日客流量少则达到15万人次,多则可达23万人次。

如此多的客流量,再加上不少消费者在逛街之余也会选择看电影来完成一条龙休闲娱乐体验,这无疑为相关电影院带来不小的发展空间。在首都电影院西单店观影的黄女士向北京商报记者表示,本来只是约朋友在此吃饭,但聊天过程中讨论到最近新上映的电影,就临时起意买票来观影。

除了聚集大量客流外,商圈内的电影院还有其他优势,如交通便捷,周围不仅有多个公交车站、地铁站,还有较大的停车场为自驾消费者服务,且为了免除对于停车费的担忧,部分电影院还提供观影免停车费的服务,据卢米埃影城长楹天街店工作人员介绍,店内消费满100元即可免3个小时停车费。

## 多元卖品引青睞

地处商圈,让以上电影院自然而然获得了来来往往的人群,但近年来因实体经济的发展不如预期,并非所有商圈都能获得较高的客流量,甚至会因为客流量不佳而导致商场内不少品牌以及餐厅纷纷退出,呈现出萧瑟之感。那么,建设在这里的电影院还有生机吗?答案当然是“有”。

这就不得不提耀莱五棵松影城,该影城不仅京城年票房最高,还是2018年全国票房最高的电影院。而提及该影城所处的卓展购物中心,相较西单、朝阳大悦城等商圈,客流量明显较少,且商场内餐饮等配套消费也相对较为欠缺,而耀莱五棵松影城仍能实现较高的票房,离不开店内丰富的卖品和旗下的技术影厅。

北京商报记者来到耀莱五棵松影城后发现,整个大厅周围布满一圈卖品,除了常见的爆米花、汽水、冰淇淋外,还有鸡蛋仔、冻酸奶、奶茶、热狗、三明治、手打贡丸等当下较受欢迎的小吃,也放置了共享充电宝供消费者使用,在一定程度上弥补了商场餐饮等方面的不足。与此同时,耀莱五棵松影城

还在技术影厅上进行布局,不仅有北京首座杜比影院,还有4DX、ScreenX、VIP等影厅,给消费者提供多种选择。

提供丰富的卖品不只有耀莱五棵松影城一家,其中UME双井店内除餐饮外,还销售图书和电影周边,仅单看图书种类就覆盖多类读者,如适合儿童的《唐诗300首》《疯了桂宝》,文学爱好者则有《骆驼祥子》《边城》,同时《三体》《白夜行》等畅销书也涵盖在内。此外,首都电影院西单店也专门设置了一块场地销售“影时光”品牌的电影周边,涉及漫威“哈利·波特”“星际大战”等,据工作人员透露,销售量还较为可观,尤其是前段时间漫威以及《神奇动物2》等影片上映时,不少忠实观众会在观影结束后来选购相关产品。

## 会员福利黏人心

将消费者吸引到店内观影,这种一次性买卖只是电影院发展市场的一个层次,后续更需维系消费者,增强消费者的观影黏性,从而保证电影院能够有稳定的客流。在这一点上,以上电影院均采用了会员卡的方式。

北京商报记者调查发现,以上5家电影院均有自己的会员卡,且大多为储值卡,少则储值100元,多则储值数千元,并根据储值金额的不同设置了相应的电影票折扣,优惠幅度最大的可达4折,最小也可有8.5折的优惠,且不只是电影票,店内的小食也可享受一定折扣优惠。

以卢米埃影城长楹天街店为例,该影城售票处工作人员表示,办理会员卡

## 品牌联动拓市场

现阶段电影院的市场竞争越来越大,且由于影院、银幕数的增长速度已经超过观众人次甚至是票房的增速,导致单银幕产出票房逐渐减少。为了能够稳定自身经营,电影院也开始联合业外品牌的力量共同拓展市场。

北京商报记者在金逸影城朝阳大悦城店看到,该影城除了自己的会员卡外,还与其他品牌一起设置优惠福利,如与招商银行合作的掌上生活观影9元起,更值得一提的则是金逸影城与品牌商户的大联盟。据介绍,持有金逸影城会员卡的消费者在潮粥荟、游娱联盟、唐宫、草本工坊、HI辣火锅等商户的指定门店消费可享受8-9折的优惠,而持有以上商户会员卡的消费者到金逸影城朝阳大悦城店,也可享受现场购正价票的6折优惠。

消费者王先生表示,自己办理金逸影城朝阳大悦城店会员卡没有多久,当时也是看着票价比较优惠同时家人也喜欢看电影才办的,在看到影城还和这些餐饮、娱乐休闲的商户有合作优惠活动后,觉得办得更值了。

在影评人刘贺看来,电影院虽然处于商圈内,拥有大量的客流,但真正按照自己意愿观影的只是其中一部分。电影院通过与其他商户合作,借助对方稳定的客流尤其是会员为自身招揽消费者、提升影响力,若操作得当,则是一件互惠互利的事,能够互相拓展潜在市场。

北京商报记者 卢扬 郑蕊