



# 台球门店分布 及好店特征 **洞察报告**



# 快速导读

## 前言：

“如果台球成为奥运项目，中国将涌现上亿的种子选手。”这条网络热梗，映射出台球在中国的广泛普及和深厚根基。

这项运动既流淌着高贵血统，又以草根本色深植于民间。

自20世纪80年代起，台球厅便风靡中国的街头巷尾，2024年，超过十万个台球厅在全国各省市星罗棋布，24小时自助台球厅作为**连锁新物种**，正以锐不可当之势从**一二线城市打进下沉市场**。

本篇报告基于Location数据中心收录的7万+桌球、台球门店分布数据，得到了这些有趣的发现：

1. 毕节市作为四线城市，跻身全国台球厅城市分布Top20
2. 广东省的24H自助台球厅数量在全国遥遥领先
3. 两大头部连锁品牌的门店Top10省/直辖市重合率高达80%

.....

通过相关分析，得出了一些基于场景画像的好店特征。比如：

1. 选址培训机构、体育休闲场所附近，大概率能开出台球好店
2. 选址日化美妆、洗浴推拿、咖啡厅、便利店等业态门店附近，有可能会踩坑
3. 选址学校附近，24H自助台球厅的好店概率高于传统台球厅

.....

## 本报告基于：

### 1. 基础数据（包括商圈信息、门店数量、分布、年限以及门店周边相关数据）

均来自Location数据中心，参考官网及其它网络公开渠道，展示于Location餐饮版选址系统

### 2. 其它样本数据（评分、数量、销量等）

均来自网络公开渠道，充分考虑数据的公开可用性以及样本的科学有效性。

**3. 好店定义说明：** 对全国范围内7万+台球厅，我们基于门店数量、运营年限、区域分布等线下选址要素，结合门店销量、评论数量、评分等线上消费与评价数据，进行了相对广义的「好店」「差店」评估及分组。

(注：本报告的好店评估仅供参考；更科学的好店评估还需参考销售额、回本周期、复购率、毛利率等更多维度的门店私有数据)

分析方法：

1. logistic回归：通过模型找到筛选特征中重点影响台球开店选址影响因素
2. 方差分析：判断两类断两类及以上品类，在一些指标上是否存在差异



扫码了解  
Location



# 目录

# CONTENTS

01

## 台球厅业态全国分布

台球厅 | 全国遍地都是台球厅  
台球厅 | 全国线级城市分布  
模式进化 | 24小时自助台球厅  
24小时自助台球厅 | 全国省市分布  
24小时自助台球厅 | 全国线级城市分布

02

## 自助台球厅头部连锁品牌门店分布

谈小娱、小铁布局对比  
谈小娱、小铁开店策略

03

## 台球好店场景及影响分析

全品类台球三大优势开店场景  
聚焦台球品类消费客群  
选址视角，如何提升台球开店成功率？

社区：丰富配套是关键  
商场：业态竞争别太强  
工业园区：“大厂”附近机会多

全品类台球好店影响因素  
全品类 vs 24H自主型  
24H自助台球厅好店影响因素

04

## 数智选址解析

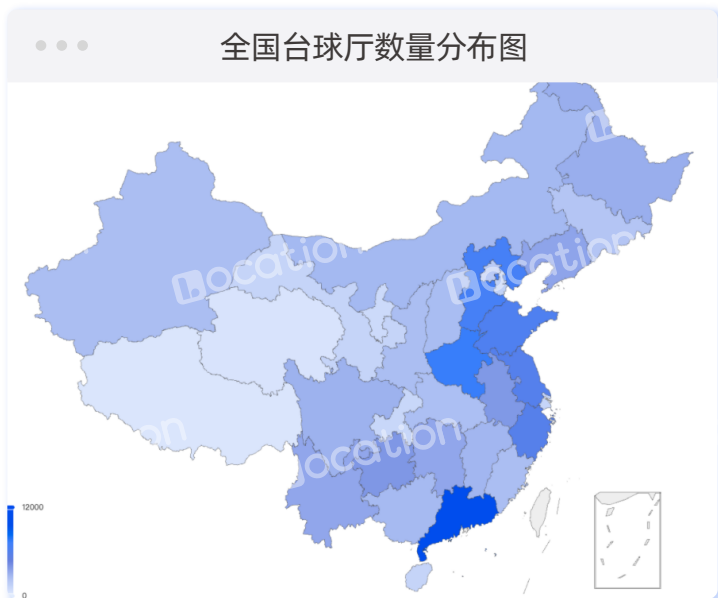
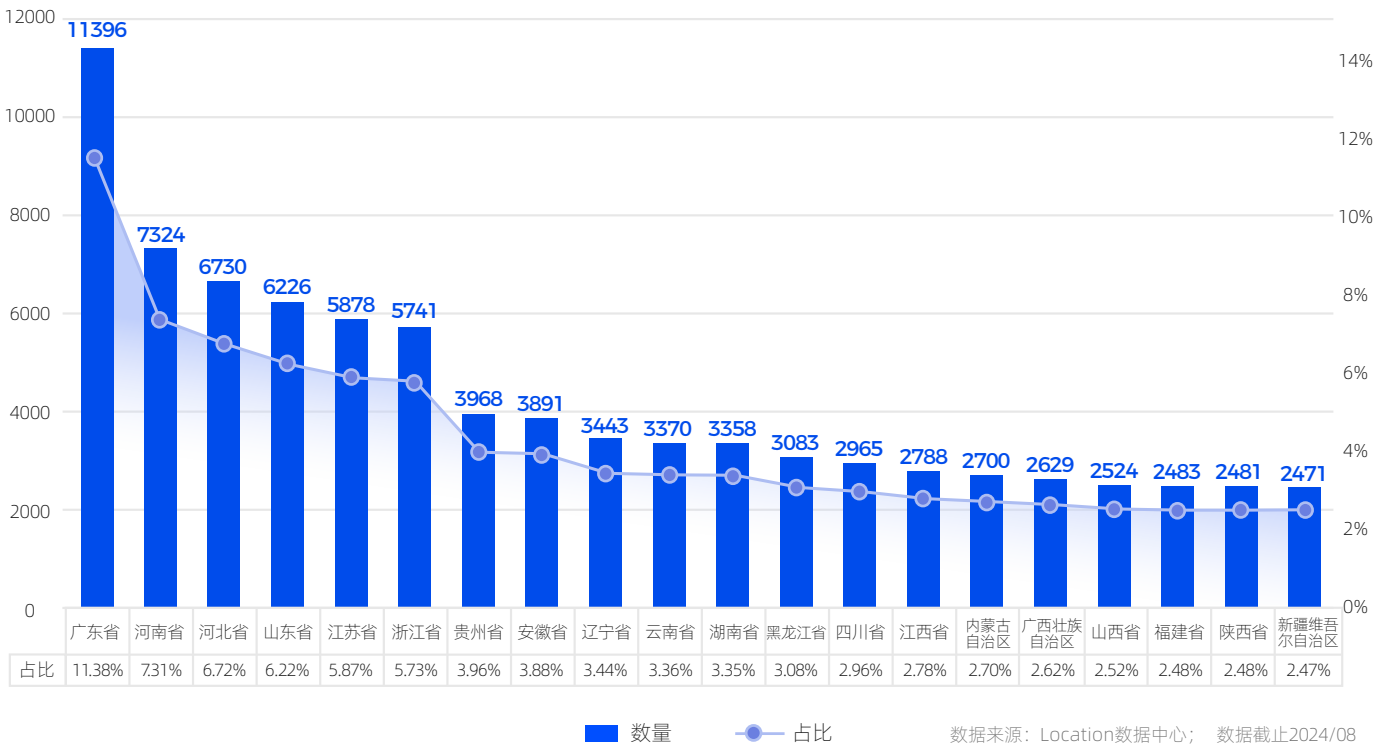
计算引擎时代  
Location——数智化选址解决方案  
写在最后

# 台球厅业态全国分布

## 台球厅 | 全国遍地都是台球厅

### 全国台球厅数量省份分布及占比 (Top20)

单位: 个



全国台球厅省份分布中:

**广东以破万的数量位居第一, 占全国总数的11%;**

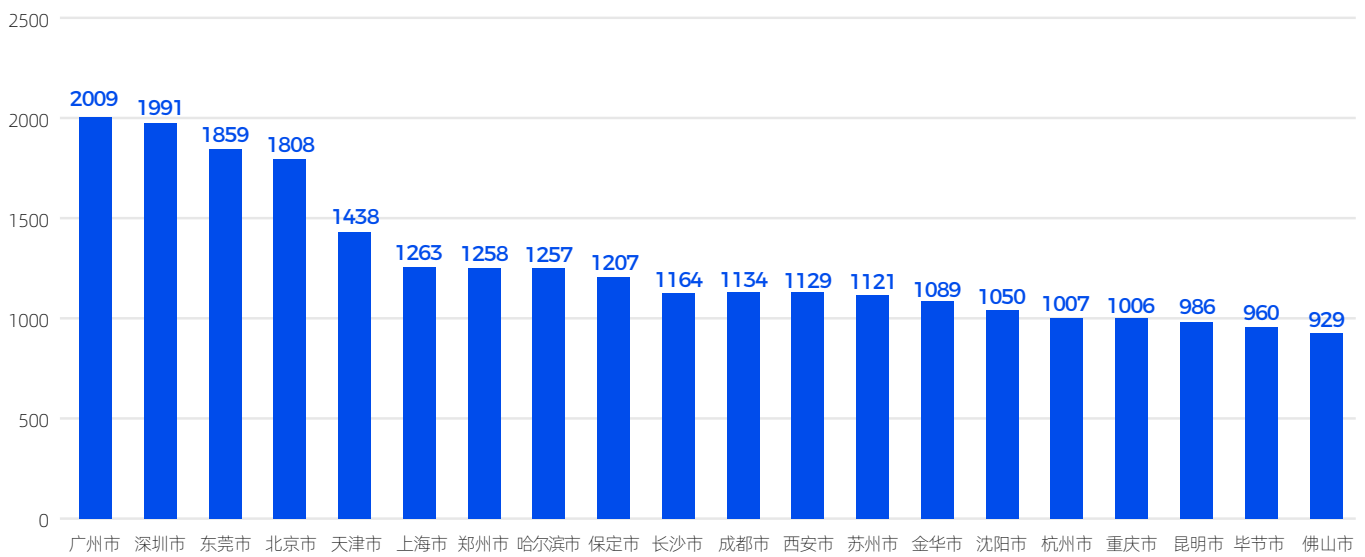
紧随其后的河南、河北、山东、江苏和浙江省, 台球厅数量均超5000家; Top6省份约占全国43%, 这些人口大省构成了台球运动的坚实基础。

# 台球厅业态全国分布

## 台球厅 | 全国遍地都是台球厅

### 全国台球厅数量城市分布 (Top20)

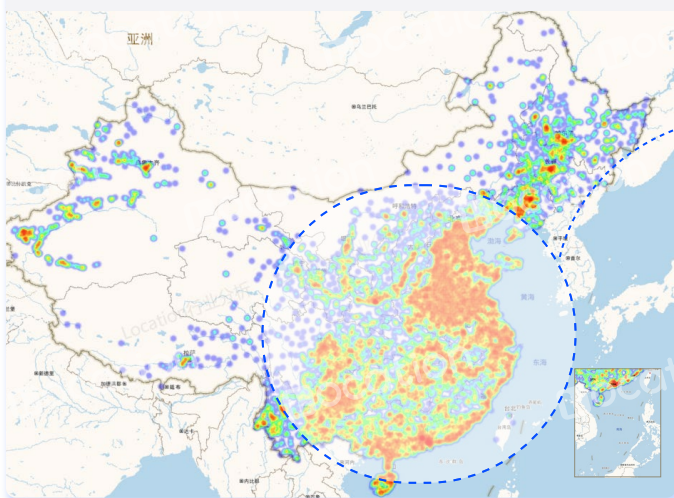
单位: 个



■ 门店数量

数据来源: Location数据中心; 数据截止2024/08

### 全国台球厅热力图



结合热力图，我们不难看出台球厅在**东南沿海地区、中原地区及云贵地区密集分布，西部总体较少**，仅在新疆有部分台球厅，其余地区的门店分布较为均匀。

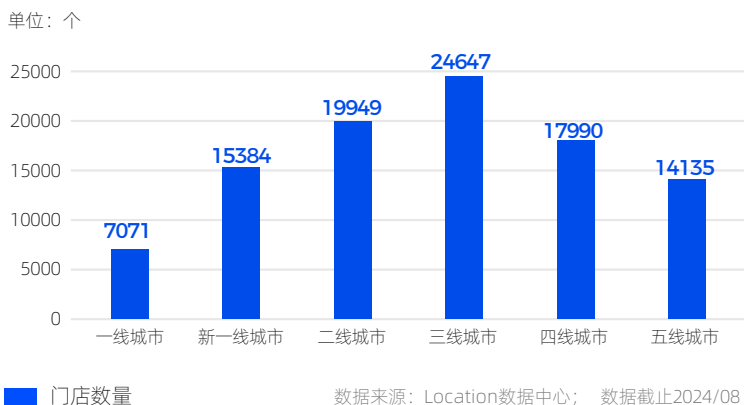
从中国台球运动的发展态势看，沿海地区和大中城市是台球运动的主阵地，广东省广州市、深圳市、东莞市三市领跑，中西部地区台球正逐步崛起。

引人注目的是，贵州省**毕节市**作为四线城市，跻身“全国台球厅城市分布**Top20**”，足以看出台球运动的**广泛普及和下沉潜力**。

# 台球厅业态全国分布

## 台球厅 | 全国线级城市分布

全国台球厅数量线级城市分布

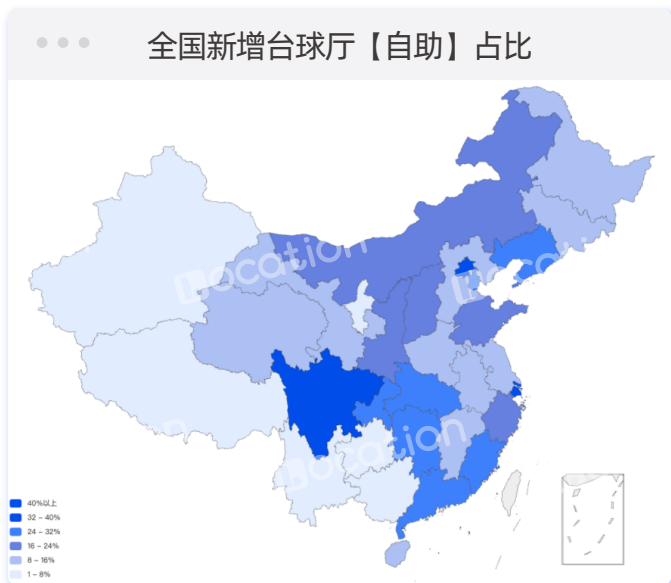


从台球厅的线级分布来看：

三线城市数量最多，三线、四线、五线城市的门店数量占据市场总量高达57%，得益于较低的租金和人工成本，加之娱乐消费需求的增长，**台球厅在下沉市场有可观的盈利前景。**

## 模式进化 | 24小时自助台球厅

近几年，一种无须员工驻店的24小时自助台球厅走红，以极低的经营成本、极高的运营效率、用智能化设备和互联网玩法，为传统台球厅带来了一场“革命性”的**连锁升级**。



### 传统台球厅

- 百千平米大店
- 几十百万租金
- 几十张台球桌
- 人员固定工资
- 人工看店服务
- 15小时营业

VS

### 自助台球厅

- 小店100-200m<sup>2</sup>
- 租金15-20万元
- 球桌4-8张
- 人工清洁费用
- 自助智能设备
- 24小时营业

### 自助台球厅开店模型

**定位：**小型自助球房

**面积：**约120平方米

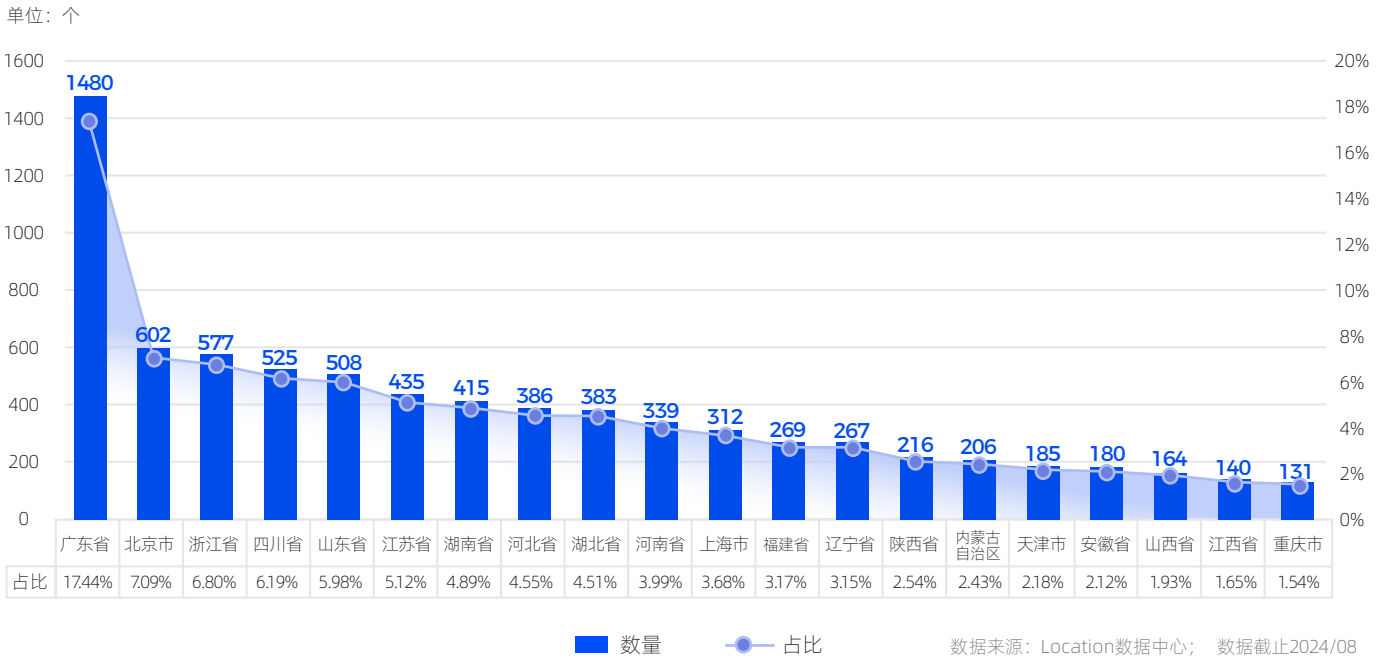
**配置：**单店配备4-6张球台

**特点：**基于无人值守、高效运维，实现成本优化、极致性价比

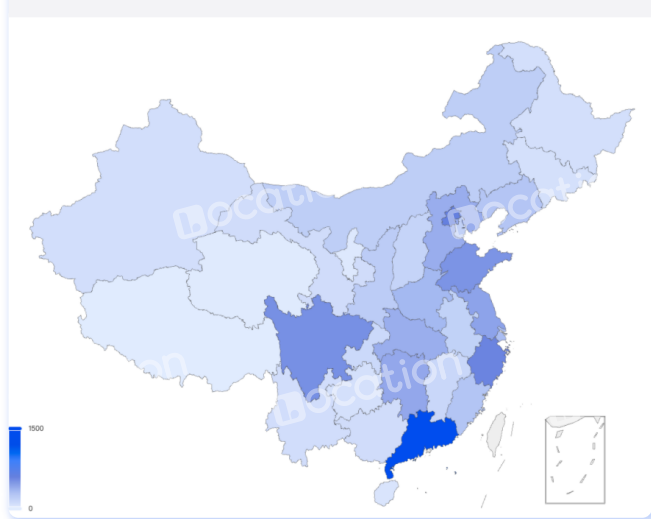
# 台球厅业态全国分布

## 24小时自助台球厅 | 全国省市分布

### 全国自助台球厅数量省份分布及占比 (Top20)



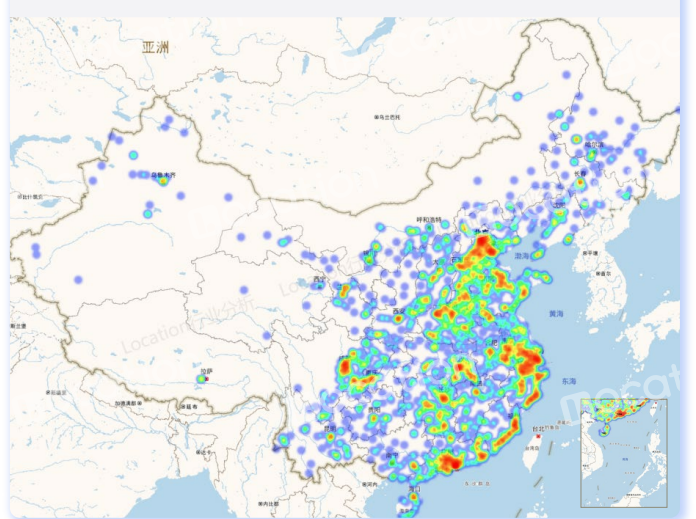
### 全国自助台球厅数量分布图



24小时自助台球厅分布上:

**广东省门店数量一骑绝尘**, 其余多为经济相对发达地区。

### 全国自助台球厅热力图

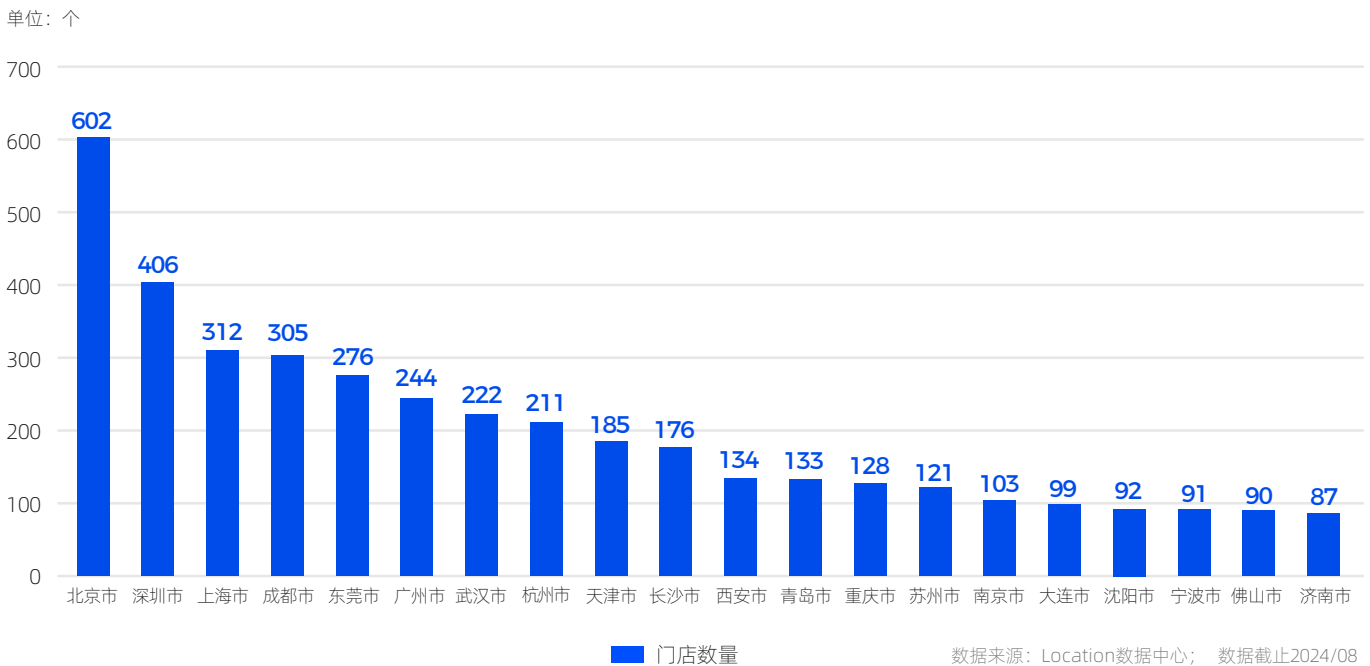


根据热力图与分布图, 24小时自助台球门店主要集中在京津冀地区、东南沿海以及川渝地区, 这些区域的经济活力和消费水平较高, 为自助台球厅发展提供较好的市场环境。

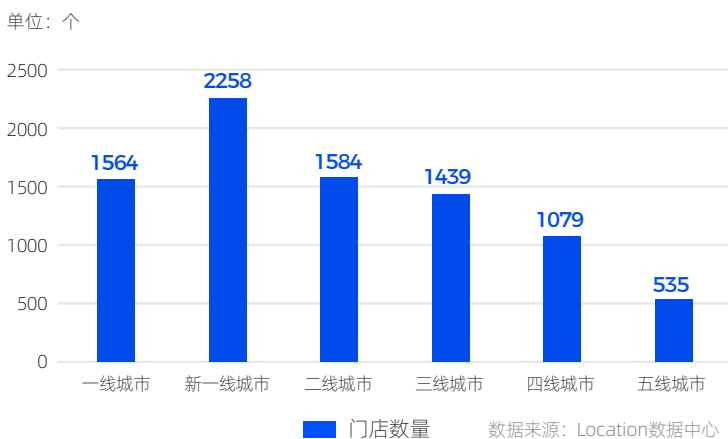
# 台球厅业态全国分布

## 24小时自助台球厅 | 全国线级城市分布

### 全国自助台球厅数量城市分布 (Top20)



### 全国自助台球厅数量线级城市分布



与全量的台球厅分布相比, **24小时自助台球厅重点布局新一线城市。**

基于北上广深等一线城市的相关门店数量, 自助台球厅在全国主要城市已有一定规模, 其开店布局明显受到**城市经济发展水平和居民消费能力**的驱动。

未来, 24小时自助台球厅的增长点将转向下沉市场。

中国2844个县级行政区的用户需求未被满足, **为行业发展带来极具想象力的增长空间。**

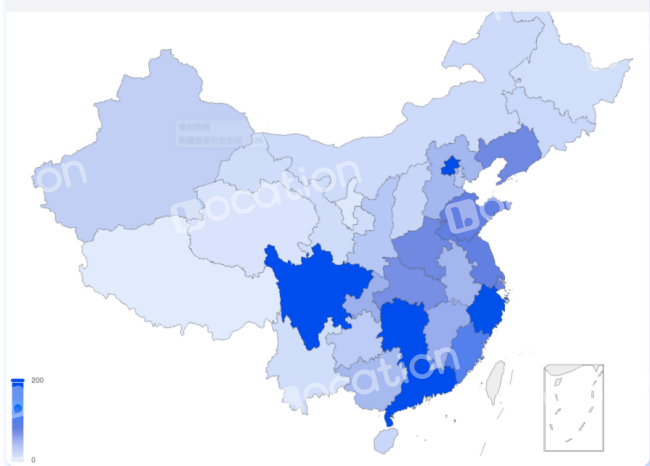


# 自助台球厅头部连锁品牌门店分布

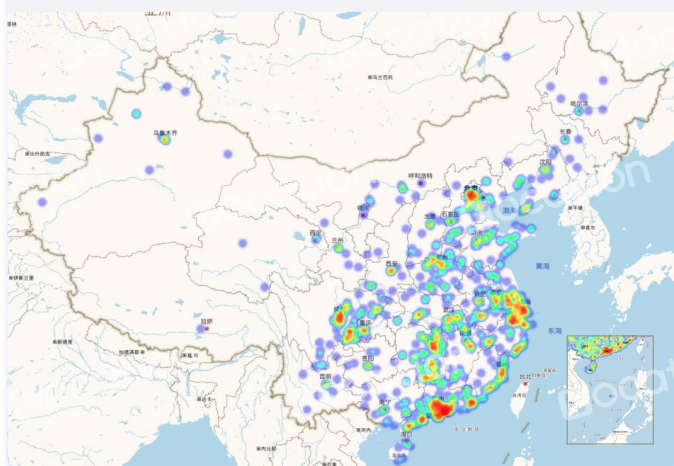
## 谈小娱、小铁布局对比

### I 谈小娱

谈小娱自助台球全国门店分布



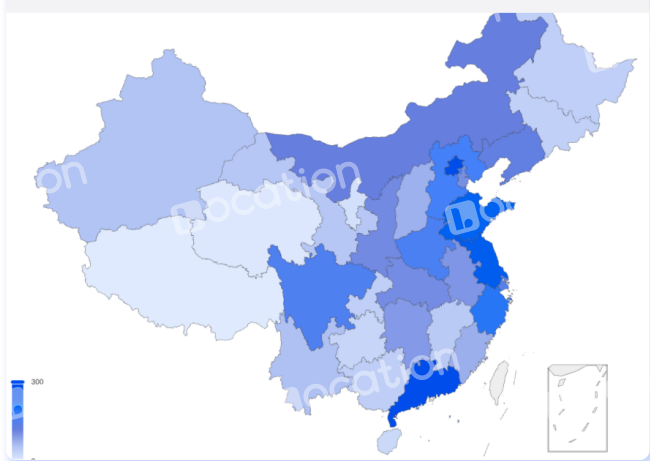
谈小娱自助台球全国门店热力图



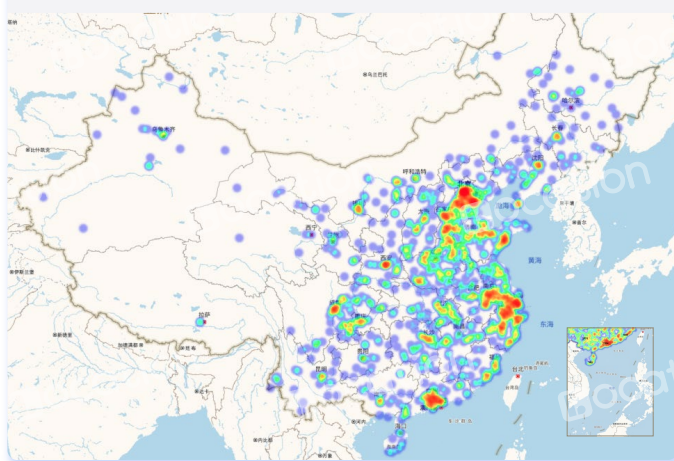
数据来源：Location数据中心

### I 小铁

小铁自助台球全国门店分布



小铁自助台球全国门店热力图



数据来源：Location数据中心

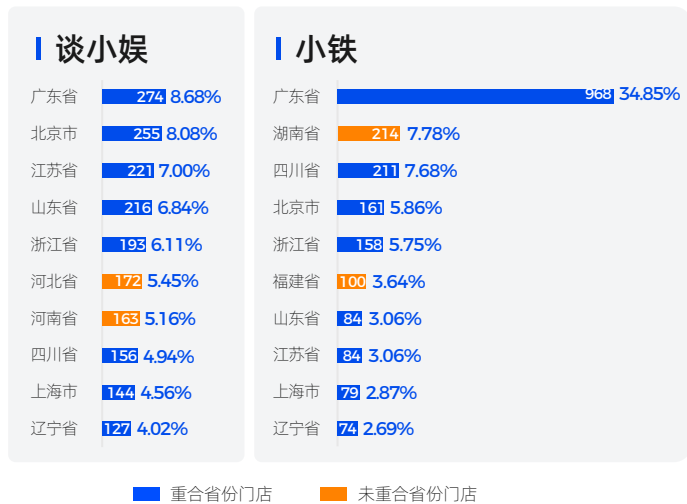
谈小娱营业门店已逾3000家，从北京起步并快速扩张，重点分布京津冀地区、东部沿海地区以及广东省；中部地区的门店数量均匀，西部分布较少；从热力图看，**开店落位打出了“高低杆”**。

小铁诞生于广东深圳，数据显示，其门店数量在广东省独占鳌头，有958家营业门店；其余开店分布，和谈小娱总体趋势相近，在京津沪浙等东部发达地区数量较多，区域差异在于小铁**开店落位打出了“左右塞”**，中部地区门店数量更多。

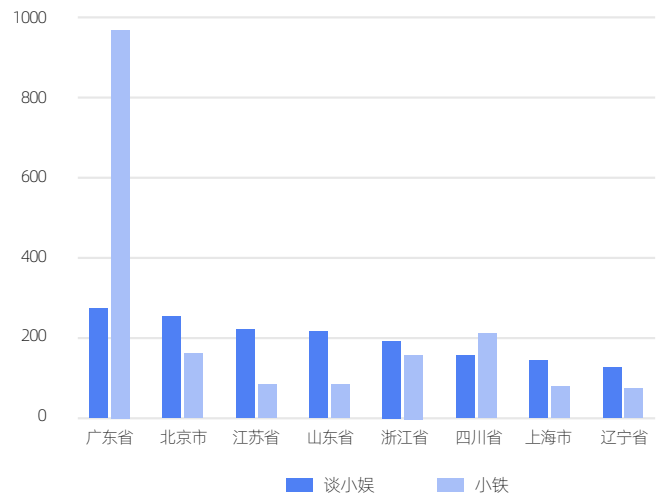
# 自助台球厅头部连锁品牌门店分布

## 谈小娱、小铁开店策略

### 谈小娱、小铁全国门店分布



### 谈小娱、小铁全国门店对比



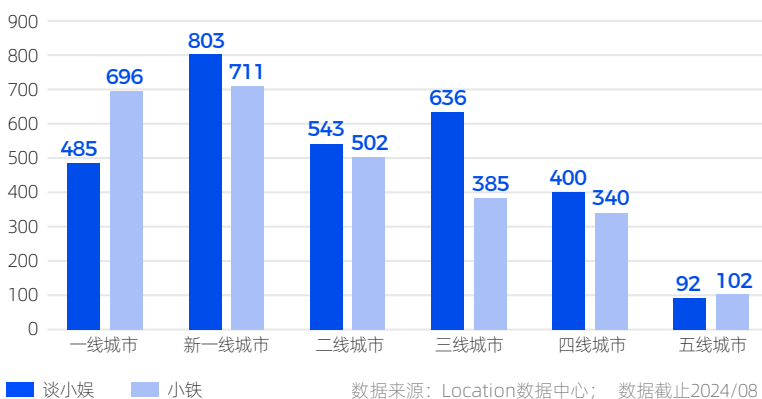
数据来源: Location数据中心; 数据截止2024/08

对比两大品牌, 双方在总体**开店策略**上较为相近, 它们的分布重心都集中在广东省, 这与全国台球厅的整体分布趋势相符——**广东省的台球厅数量遥遥领先各省市。**

细看二者的市场分布, 我们发现这两个品牌的门店**Top10省/直辖市**中有八个是重合的, 可以看出现有头部品牌并未形成明显的差异化市场策略。

未来, 新兴品牌可以考虑在某些具备潜力的省份实施**差异化战略**, 快速建立起品牌影响力和市场份额。

### 谈小娱vs小铁全国门店线级城市分布



谈小娱在新一线城市和三线城市都进行了较多的布局, 尤其三线城市优势明显; 相比之下, 小铁目前重点放在一线和新一线城市上;

可以看出, 两家品牌对于城市线级选择不同, **小铁从经济发达地区入手, 谈小娱更关注下沉市场。**

随着一线自助台球厅布局趋于饱和, 谈小娱扩张将主要集中在二、三、四线城市; 小铁创始人陈孝钦表示“台球这个产业, 它属于高毛利、高利润的产业, 越下沉它的利润越高。”

殊途同归, **下沉市场将是自助台球行业的主战场。**

# 台球好店场景及影响分析

## 好店定义

采集全国范围内台球全品类门店（含传统台球厅和24小时自助台球厅）数据，基于门店数量、运营年限、区域分布等线下选址影响因素，结合销量、评论数量、评分等线上消费与评价数据，进行相对广义的**场景分类**，**好店评估**及**好店特征洞察**。

## 全品类台球好店<sup>[1]</sup>特征

### ● 台球好店场景及周边画像分类

从全国全品类台球厅的数据分析结果来看，我们发现以下三类构成台球好店周边的Top3场景画像：

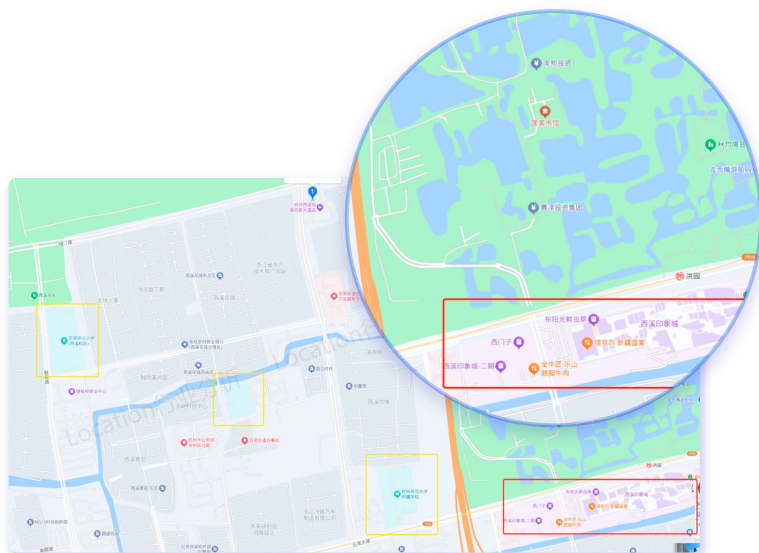
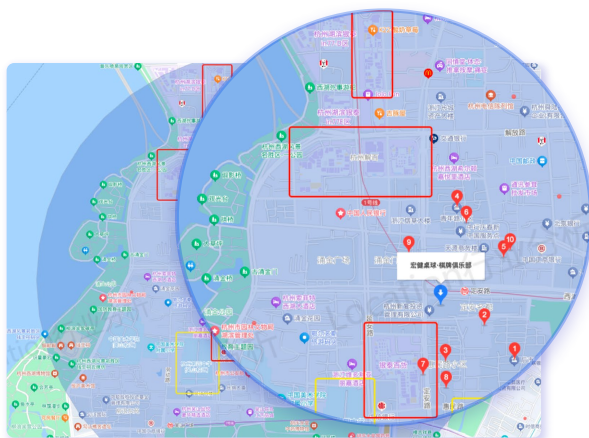
社区画像【学校配套完善】

商场画像【百货型】

工业园区【工厂人口密集区域】

### ● 社区场景好店特征

| 常住人口较多，较为活跃的社区



注：以上两图为杭州销量排行Top10的两家台球厅及周边情况；其中红框为商场，黄色框为学校；图片来源：Location选址地图

2公里范围内  
有一定的  
**小区数量**

**周边配套丰富：**

餐饮（小吃快餐）、美容美发、彩票售卖点、超市、体育休闲场所等门店

**周边有学校**

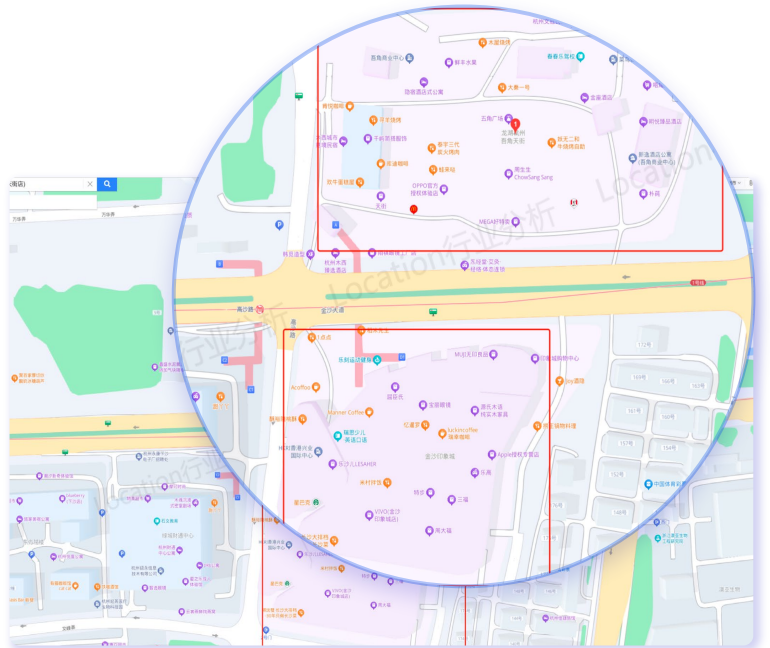
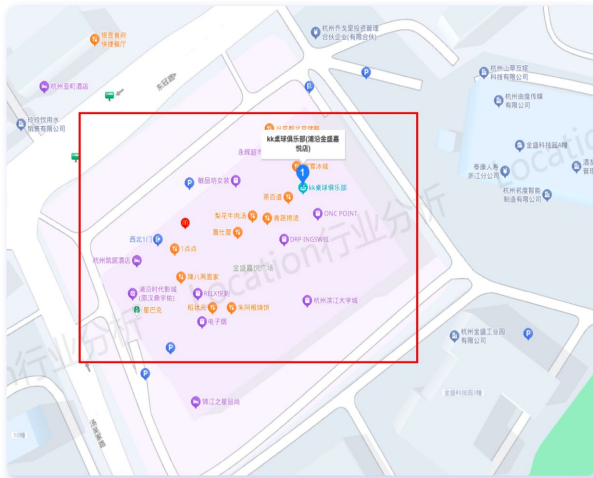
且附近一定数量的饮品店、甜品店、咖啡厅、培训机构、体育休闲场所

周边有一定数量的  
**酒店宾馆**

[1]: 全品类台球好店含传统台球厅及24小时自助台球厅等各种形式的台球门店

# ● 商场场景好店特征

## I 百货/专卖店类型的商场（非购物中心）



注：以上两图为杭州销量排行Top10的两家台球厅及周边情况；其中红色框代表商场，且商场类型偏百货，餐饮偏少、且有电影院、商业街氛围； 图片来源：Location选址地图

- 商场内部**餐饮品类**门店较少
- 商场内部有**较多休闲、体育类**门店
- 商场内**有电影院**
- 周边有一定**商业街氛围**（餐饮聚集）

# ● 工业园区好店特征

## I 工业园区场景画像 工厂人口密集



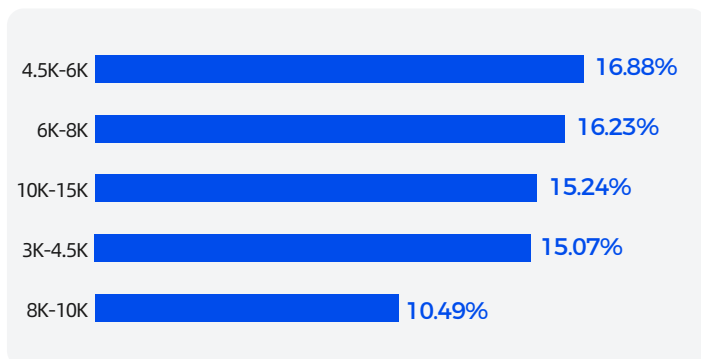
注：两图为杭州销量排行Top10的台球厅；其中蓝色框表示工业园区、产业园区、公司等配套； 图片来源：Location选址地图

- 有一定数量的**工厂、工业园区**
- 务工人员密集**
- 1km内有**快递站**

## 全品类台球消费客群画像

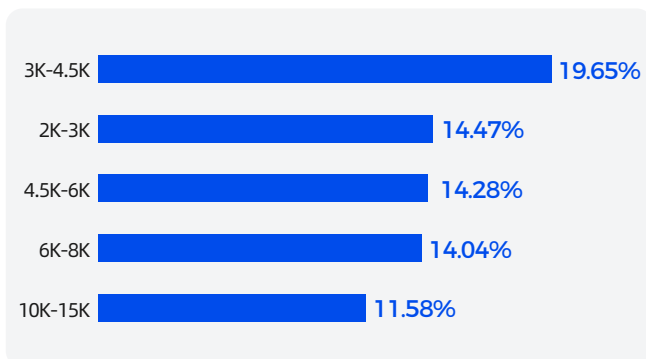
### 台球消费客群收入区间分布

均值8866.54

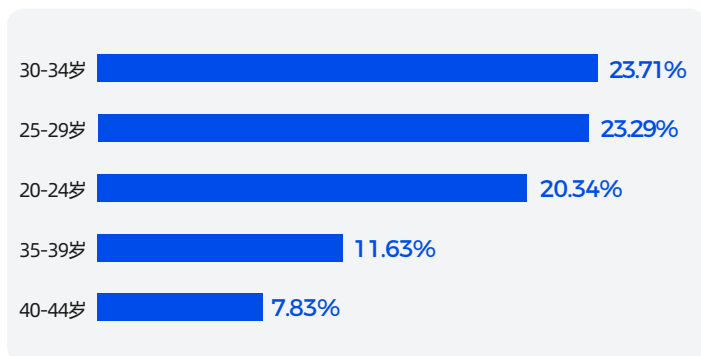


### 台球消费客群消费水平分布

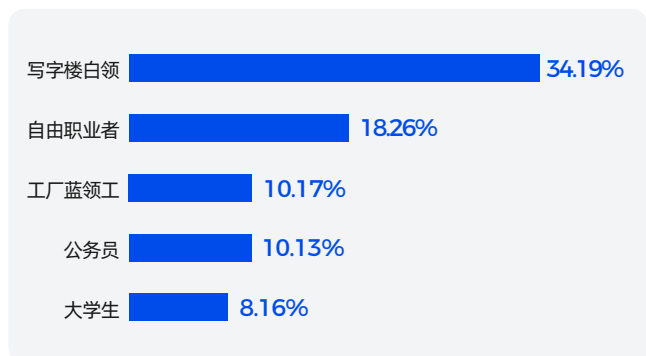
均值6804.59



### 台球消费客群年龄段分布Top5



### 台球消费客群职业分布Top5



\* 以上为全品类客户画像，不同区域及不同细分品类存在差异，仅供参考

数据来源：Location数据中心

#### 年龄分布

20-39岁占比最高，其中25-34岁是最多的消费人群

#### 收入区间

中等偏低

#### 消费能力

趋向于中低水平

#### 职业分布

自由职业、写字楼白领占比最高；其次是公务员、蓝领、学生

#### 优势开店区域

年轻工作群体高密度

通过对好店的周边客群画像进行分析，我们进一步刻画了台球厅的消费客群。

从年龄分布来看，20~39岁的青年是占比最高的**高频消费群体**，30~34岁、25~29岁以及20到24岁分列Top3，占比均高于20%。

从收入分布来看，台球客群的平均月收入为8866.54元，其中月收入为4.5k~6k的群体最爱光顾台球厅。

从消费能力来看，台球客群的整体消费水平偏低，即台球的目标客群大多为**价格敏感型**群体。

从职业分布来看，写字楼白领对台球的喜爱遥遥领先，其次为自由职业者和工厂蓝领。

## 选址视角，如何提升台球开店成功率？

通过对全国台球厅分布及好/坏店特征洞察，我们发现对于不同场景/门店类型而言，影响台球好坏店的画像特征，既有共性，也有差异。

基于数据分析结论，**我们列出了一些选址Tips，供台球连锁品牌以及开店个人参考：**

### ● 全品类台球好店影响因素

以下场景及相关特征有利于台球店经营（全品类台球业态门店）

#### 好店场景：

住宅小区

学校

商场

商业街

产业园区

#### 好店正影响因素

- 周边1KM范围内培训机构、体育休闲场所、运动馆、宾馆酒店等门店数量较多
- 周边1KM范围内，餐饮消费水平较高

台球厅选址时，可以重点参考周边这些业态的密集程度。

#### 好店负影响因素

- 周边1KM范围内台球厅数量较多
- 周边1KM范围内，1年内有台球厅倒闭
- 周边1KM范围内，个人化妆品、洗浴推拿、咖啡厅、便利店等业态的门店数量较多

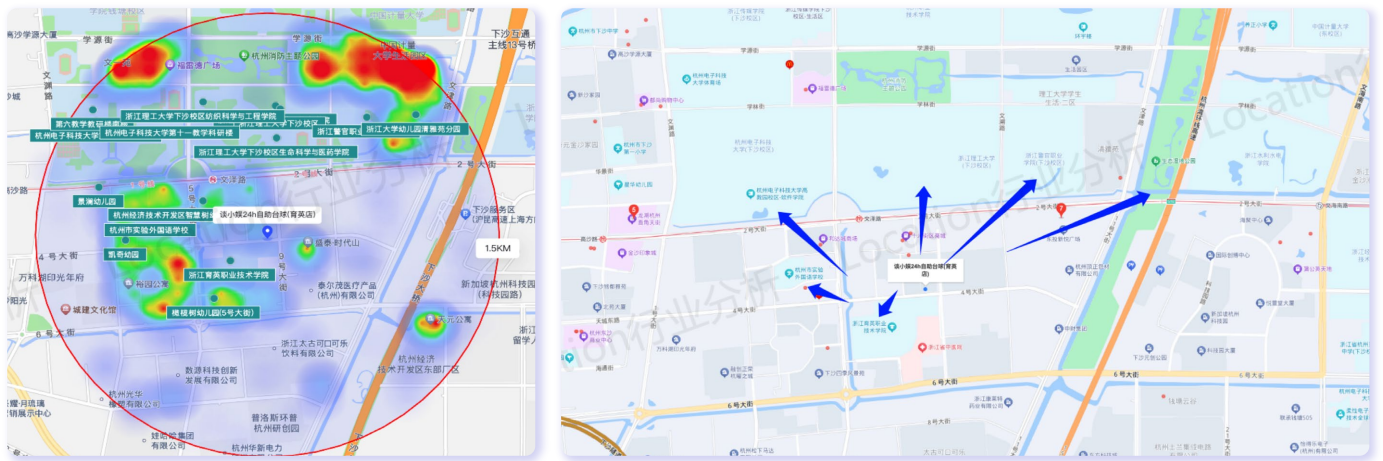
台球厅选址时，尽量避开以上特征。

培训机构	从需求角度来看属于互补型配套服务，能够满足该客群的课余休闲娱乐需求
休闲娱乐场所	目标客群画像一致，均以寻求休闲娱乐和健身的消费者为主，形成相互促进的消费环境
运动馆	目标客群画像一致，以娱乐健身的消费者为主
宾馆酒店	汇集了各类旅行和休息人群，提供了潜在客源
个人化妆品	客群画像为热爱购物的女性，与目标客群有较大偏差
洗浴推拿	该业态的客群热衷服务型休闲娱乐，与以动感活动为主的台球业态客群偏好不一致
咖啡厅	满足日常生活需求和休闲放松为主的消费场景，而非休闲娱乐场景
便利店	消费群体更加广泛，涵盖了各个年龄段和社会阶层的人群且消费需求更加多样化

蓝色为正影响因子，灰色为负影响因子

# 选址视角，如何提升台球开店成功率？

## 全品类台球厅与24H自助台球厅的好店最大场景差异



注：某24H自助台球厅好店的周边配套截图，显示周边1Km范围有多所学校； 图片来源：Location选址地图

人口数量对二者的影响程度基本一致

24H自助台球厅在学校周边，经营状况通常较好

## 24H自助台球厅好店影响因素

高成功率好店场景：

- 学校
- 商场

较低成功率好店场景：

- 产业园区
- 工业园区
- 工厂

学校和商场场景中开设24小时自助台球厅的成功率，显著高于产业园区、工业园区及工厂场景。然而，在做出具体的开店决策时，我们必须考虑租金等开店成本，因为盈利水平和回本周期更是商业行为的核心要素。

### 好店正影响因素

- 周边1KM范围内培训机构、体育休闲场所、运动馆、宾馆酒店等门店数量较多
- 周边1KM范围内，餐饮消费水平较高

### 好店负影响因素

- 周边1KM范围内台球厅数量较多

24小时自助台球厅选址时，可以重点参考以上两个特征。

# 选址视角，如何提升台球开店成功率？

竞品分布对24小时自助台球厅的经营影响较大，具体来看：

1公里范围内台球厅数量越多，开出坏店的概率越高

1公里范围内，有过1年内开倒闭过的台球厅，开出坏店的概率越高。

台球厅区域覆盖，某一距离范围内有一家台球厅后，辐射范围内开出好店的概率会低。

因此，24小时自助台球厅品牌在前期选址阶段，有必要做好保护区设定，以提升网络规划的科学性。

如何设置开店保护区



【扫码试用】



## 【Location选址地图】

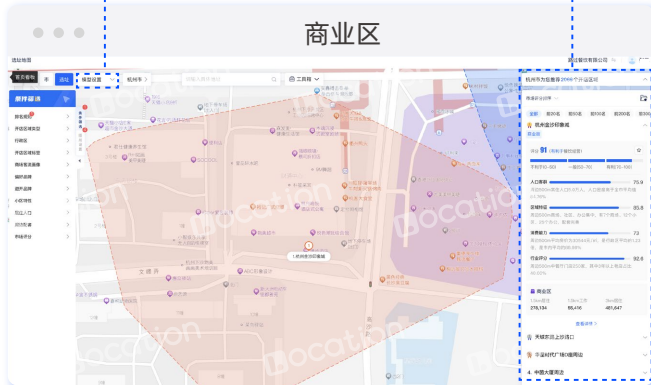
一键获取行业高密度商圈，结合相关逻辑，快速找到/避开开店区域的位置。

系统内置台球厅商圈

一键筛选优势商圈

直观展示品牌入驻情况

查看周边详情





# 数智选址解析

## 计算引擎时代

网络规划

点位甄选

追踪优化

### 行业优势开店区域

基于品牌特性，筛选出适合该品牌开店的开店区域



### 品牌开店区域推荐

确定品牌开店模型，筛选并列该品牌的优势开店区域



### 市场合理目标

结合品牌实际业务情况，确定具体的开店区域规划



### 机会点位

开发人员在规划开店区域内，寻找符合开店标准的店铺作为机会点位



### 留存及落位

线上留存已调研和评估的机会点信息，并完成通过选址评估的最终签约



### 效果追踪

通过追踪推荐点位相关门店表现，完善选址推荐能力，提升选址精准度

- 可视化相关品牌的**门店分布**，并进行周边**特征分析**
- 确定适用行业的**商圈分类**，如商业区、办公区、交通枢纽等
- 大数据学习各种影响特征，并分场景建立**评分模型**
- 基于评分模型给所有商圈打分，获得行业**适合度评分**

- 结合周边环境、行业特性等，分析已开门店的**实际经营数据**
- 针对不同场景（商圈分类），构建适合不同场景的开店模型
- 根据开店取悦评分排序及竞品情况，预估**市场容量**
- 基于预置品牌专属的开店模型，AI一键**推荐优势商圈**

台球棋牌业态开店区域推荐



[ 扫码试用 ]



- 基于不同场景的选址标准，开发人员运用表单高效勘店
- 结合品牌选址模型，预估机会点位销售额及回本周期等
- 系统预估**机会点位销售额**及**回本周期**等，辅助开店决策
- 生成**评估报告**，提升过会效率

- 点位信息系统留存，沉淀品牌线下**机会点位数据资产**
- 参考机会点位评估报告，基于品牌选址标准完成选址决策
- 落位签约后在系统内更新门店动态，开店进度一目了然

- 追踪系统推荐点位的门店营业表现
- 基于门店表现，进一步迭代**品牌选址模型**

# 数智选址解析

## Location——数智化选址解决方案

### Location - 品牌连锁门店智能决策引擎



企业管理



战略规划



招商加盟



拓展开发



信息留存

应用  
层面

行业

系统

端口

餐饮行业

汽车行业

鞋服行业

POS系统

会员系统

供应链系统

PC端

零售行业

3C行业

其他

OA

CRM

其他

APP端

业务  
流程

提升开店效率 / 提高开店成功率 / 延长门店生命周期

网络规划

客流计数

拓店管理

数据洞察

模型定制  
容量测算  
商圈规划  
计划分配

智能客流计数  
AI算法识别  
客流分析  
客质分析

点位勘察  
店铺评估  
智能审批  
业务管理

竞品分析  
商圈洞察  
商场初筛  
画像分析

底层  
能力

数据

模型

工具

点位数据  
三方数据  
自采数据

开店模型  
店铺模型  
销售额预测模型

系统工具  
计数工具  
客流监测机

# 数智选址解析

## 写在最后

24H自助台球厅这个连锁新物种一「杆」走红，为休闲娱乐行业注入了新鲜血液，传统业态的升级也成为了新趋势。

然而，要想将一时的热度转化为长久的成功，并克服连锁行业的高增长率、高淘汰率以及高倒闭率这一「新三高挑战」，仍需多方面的努力，成为休闲娱乐行业的一个亮点。

首先，**持续创新是关键**。增加互动性和体验性，甚至推出个性化的台球教学服务，吸引更多广泛的客群；同时，**利用大数据分析顾客行为，精准营销，提供个性化的优惠活动和服**，以提升客户忠诚度。

其次，**选址策略要科学**。利用专业的数智选址系统如Location，结合商圈分析、客流计数和竞品分布，谨慎选择开店地址，确保每一家分店都拥有良好的盈利前景。

Location将持续关注连锁行业动态和趋势，基于**品牌开店数据、商圈数据、点位客流数据等全域数据**，结合**数智选址产品**，帮助24H自助台球厅连锁企业洞察市场，应对选址陷阱，提升开店成功率，沉淀私有的开店数据，抢占开店先机。

## ● Location（杭州路过网络科技有限公司）

成立于2019年，基于**全域大数据、点位级真实客流、领先的模型能力**，为连锁品牌在选址规划和拓店阶段提供决策评估服务。

LOCATION已服务汽车、餐饮、鞋服等行业的多个头部品牌。

包括为某**6000+门店规模**的新茶饮品牌提供选址服务，将该品牌的整体开店速度**提升50%**，显著提升其开店成功率，加速万店。

母公司杭州邻汇网络科技有限公司，创立于2015年，是国内知名的商业空间流量运营服务商，业务遍及国内除港澳台外所有省市，覆盖全国**5000+**购物中心及数万高铁、地铁、机场、写字楼、园区等场景点位。

覆盖全国城市**300+**  
开店场景包括：商场、街边、社区、园区等

零售空间供给**3万+**  
日均客流**2亿**人次

累计**3万+**  
点位踩点经验

汽车、餐饮、鞋服等行业头部品牌开店选址服务经验



如果你需要网络规划和基盘管理  
或探讨更多基于全域大数据、点位级真实客流和选址模型的数智选址方案  
欢迎联系我们



【Location公众号】



【产品演示】



【客流计数】



【市场合作】

服务热线：4001-028-028  
市场合作：MKT@linhuiba.com