Grassroots football（gftball） 平台

## 1.1编写背景

足球可以说是一种全民运动，随着政府对足球越来越重视，相关的一些刺激足球政策也相应出炉，越来越多的足球学校，足球场地开始新建。在成都目前除开学校外，有近100个足球场地，近30万草根球迷，尚无法满足人人有场地可用。成都政府对足球的政策的推进，将会在新建300个球场，以满足这一需求。

除开这些，足球所带来的其他附加经济利益也无可小觑。

同时有习大大对足球运动的倡导，更加坚定了政府对足球推动的信念。

## 1.2编写目的

在足球这项运动的大前景下，草根足球平台应运而生gftball。Gftball 的构思来自于草根球迷对足球的憧憬与期盼，着力于打造一个以草根球迷为基础，而形成的一个足球平台。

满足需求：

是一个o2o模式的平台项目，专为草根球迷而打造，用户通过注册会员，确定为草根平台的一员，用户注册后，可以在里面组建自己的俱乐部或者加入已组建的俱乐部。线上注册后，便可以线上约比赛，约对手，线下，个人可以与个人组队踢，俱乐部也可以与俱乐部踢，线上开展草根俱乐部联赛或其它活动，线下实际开展联赛与活动，还可以帮预订球场。如果有世界杯，欧美职业联赛或其它重大联赛，相继开展酒吧看球活动。

## 1.3盈利模式

一个可持续发展的平台，需要一个可靠稳定的盈利模式，草根足球平台同样如此，本平台的盈利点主要为：

1. 为球场主提供球场预订平台，平台按比例提取费用；
2. 为足球主题酒吧提供球迷看球预订，平台按比例收取费用；
3. 开展联赛活动，收取俱乐部报名费（可能需要提供联赛奖金），或者开展俱乐部踢比赛之间缴纳奖金，平台按比例提成；
4. 俱乐部VIP会员年费；（俱乐部可以分为砖石VIP，黄金VIP，VIP，普通级别，VIP及VIP以上需要缴纳年费，VIP及VIP以上的用户可以享用酒吧免费看球名额，优先预订球场，球服赠送等相关福利活动）
5. 平台收取广告费。

综上所述，只是概要想法，后续根据情况可以根据实际情况调整。

## 1.4前期计划

1. 组建团队，一个好的项目需要一个好的团队去完成，团队成员必须分工明确，拥有创业的激情。

开发团队：负责APP开发，服务端开发，前期需要快速完成原型开发，给出一个产品原型，保证其他团队能够有一个全面的认识。

运营团队：负责平台的策划和推广，推广线路包括学校，上班族，其他足球爱好者。以及平台联赛活动推广等。

商务团队：融资洽谈，创业计划书书写，找天使投资，找到第一笔启动资金；

2. APP端快速开发出原型（争取在半个月内给出），能给团队一个全面的认识；

3．写商务计划书，概要需求说明，详细需求说明，风险分析说明等文案，拿到第一笔启动资金，可以是天使投资人，企业投资，其他政府相关启动资金等。

4. 拿到第一笔启动资金后，团队成员全职投入该项目团队中。

5. 目前只针对足球这个行业，在成都这个市场进行推广。

## 1.5未来计划

以足球为起点，打造体育行业内最大的o2o平台，以及扩展至体育行业的电商平台。

## 1.6总结

该平台是一个o2o模式的项目，属于行业细化里面的，目前竞争不是很大。这里面有很大的商业机遇在里面，需要前期做起来，推广开。注册会员这些多了，后期盈利还是比较可观，毕竟中国目前政策比较重视足球这块，而且中国的球迷基数大，足球里面暗藏的商业机会多，前景乐观。