

Project Rebound (反弹计划): Keep AI 篮球生态战略

基于“视觉大模型”的消费品去库存与增长方案

Presenter: [Anna] | Date: 2026.01



全案目录

1 核心困局与战略方向

The Crisis & Mandate

2 破局：锁定篮球与用户

The Pivot & User Persona

3 AI 产品全景与功能

Product Overview & Tech Stack

4 营销战略：广东双星计划

Marketing Strategy: Twin Stars

5 商业模式与未来预期

Business Model & Conclusion

核心困局：从“高光”到“阵痛” (The Crisis)

核心论点：Keep 曾经不仅是 App，更是中国最大的运动消费品牌之一。（消费品营收曾占总营收 50%以上）
我们需要找回这个“造血能力”。

增长见顶

MAU 停滞在 2900万区间，线上流量红利消失，“存量博弈”成本激增。

营收降速

2024年总营收 20.6亿元 (同比下降 3.4%)；线上付费内容收入同比下降 2.6%。

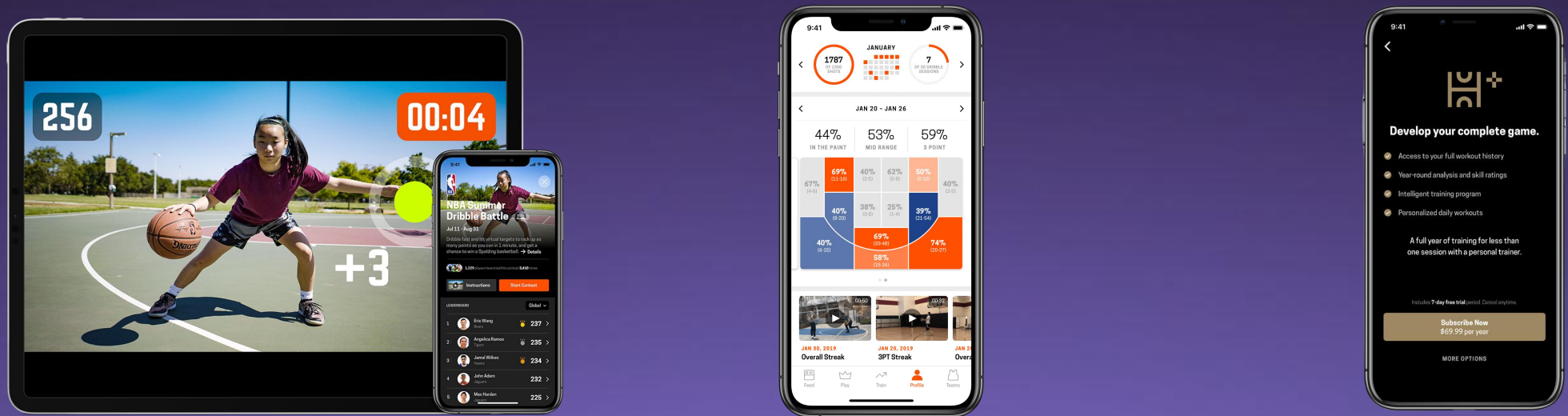
结构失衡

自有品牌消费品业务萎缩，且面临库存积压风险（特别是护具、大型器械）。

结论：依靠目前盈利模式增速缓慢，必须拓展新方向、重构新引擎。

战略方向：All in AI 的真正含义 (The Mandate)

战略定调：集团创始人王宁明确 "All in AI" 战略。不做为了炫技的 AI,要为 AI 找到一个能直接产生 GMV (交易额) 的落地场景。对标 HomeCourt 等国内外软件，Keep 需补齐 AI 视觉等技术，借鉴其在篮球垂直领域的商业化闭环经验。





免费体验
流量入口

+



个人数据库
信任纽带

=



实体+订阅消费
变现出口

图片源自HomeCourt

用户画像：新锐人群 (User Persona)

选取两家和keep调性最匹配的top级运动品牌，并调研其消费人群作为keep的ai运动功能的目标人群。在发达城市的18-23岁女性与31-40岁男性与是运动消费的生力军。新锐白领占比最大，genz最有潜力。（数据来自品牌抖音账号）



技术契合度：视觉 AI 的最佳试验场 (Tech Fit)

足球场



场地太大
手机摄像头无法覆盖全场

羽毛球场



球速过快
>300km/h，帧率捕捉困难

篮球场



轨迹可量化 & 动作清晰
抛物线符合 CV 识别逻辑
适合骨骼点检测，设备门槛低

我们的武器：技术栈全景 (Tech Stack)



破局点：为何锁定“篮球”？(The Pivot)

跑步与瑜伽市场饱和。篮球是目前唯一承载“高客单价”且“未被充分数字化”的超级赛道。泛篮球受众 4.82亿，核心人口 7600万。CBA仍旧卖座，WCBA正在崛起。“篮球”在keep社区搜索数据与UGC中显示出强烈的未满足需求。

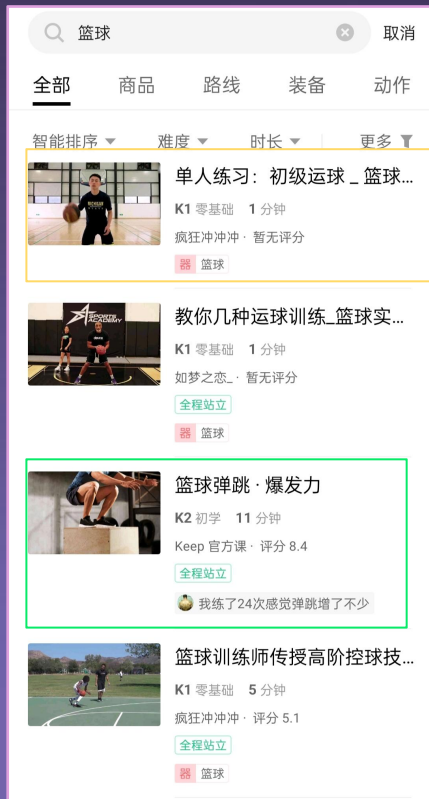


用户搜索结果

- 1.有大量篮球爱好者在keep
- 2.其中部分用户近一年没有在使用keep
- 3.上线新功能后普通爱好者可以用其进行比赛前中后期准备，教练可以通过新功能布置作业。



视频搜索结果

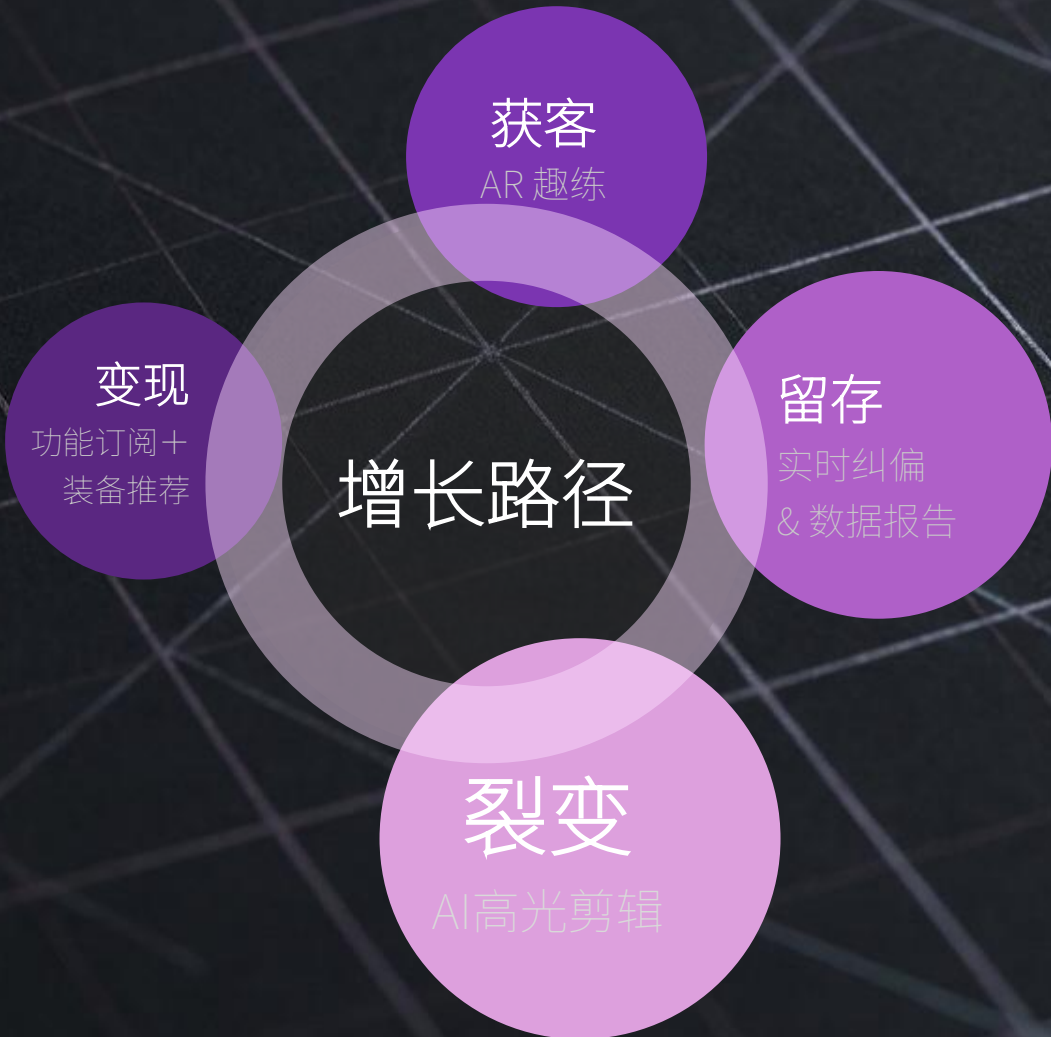


全部搜索结果

- 1.通过大量用户上传的教学视频说明有许多对篮球训练高需求用户在keep。
- 2.keep官方曾出过篮球教学视频但热度与跟练人数不及用户上传视频，keep后续也没有上线篮球训练功能，说明供给跟不上需求，而这有可能正是前面用户流失的原因之一。

结论：
上线ai篮球功能，可以扭转keep内关于篮球模块供需不平衡的问题，吸引更多篮球爱好者下载keep并吸引老用户回流，实现拉新与提高日活双重增长。

产品全景：从“工具”到“教练” (Product Overview)



裂变功能： AI 高光剪辑与点评 (Virality)

核心功能

AI 剪辑高光时刻

原理： yolo识别 “篮球入网” 瞬间， 自动回溯前 5秒。
效果： 剔除废片， 一键生成配乐卡点视频。
(国内已有like sports、 篮迹等少量app有此功能， 但体量都还很小)

AI 智能点评

技术： 接入 DeepSeek 大模型。
“今日底角三分 5投 5中， 人称 ‘海淀克莱· 汤普森’ ！ ”



价值： 专为朋友圈/小红书/抖音等社媒设计的 “社交货币”， 实现零成本裂变。底图源自网络

获客功能：AR 触点训练 (Acquisition)

用户痛点

“在家没有篮筐，不想练枯燥的基本功。”

解决方案

Gamification (游戏化)

通过AR，骨骼关键点检测等技术。基于屏幕内生成的虚拟触点。用户一边运球一边用另外一只手击破触点，如同玩节奏大师。

(国内有加练app已上线此功能，但体量非常小)

价值 (Value)

极大降低心理门槛，将枯燥训练转化为游戏，提升 App 首开率。



图片源自HomeCourt

留存功能 I：实时语音纠偏 (Retention - Voice)

1. Input (输入)

- 视觉信号：监测到 “投篮弧度变平”
- 硬件信号：手环 B5 监测 “心率 > 170”

2. Logic (判断)

- AI 状态识别： “动作变形”

3. Output (输出)

- 语音 (tts技术) 立刻提示：
“心率炸了，深呼吸调整！膝盖多弯一点！”
- 佩戴keep手环用户运动后还能生成心率与命中率分析



手机记录训练 + 实时语音纠正

留存功能 II：轨迹分析与热区 (Retention - Visual)

核心功能

识别进篮轨迹与点位并生成热区图

原理：使用opencv与yolo算法分割球场，捕捉篮球轨迹与进球数量。

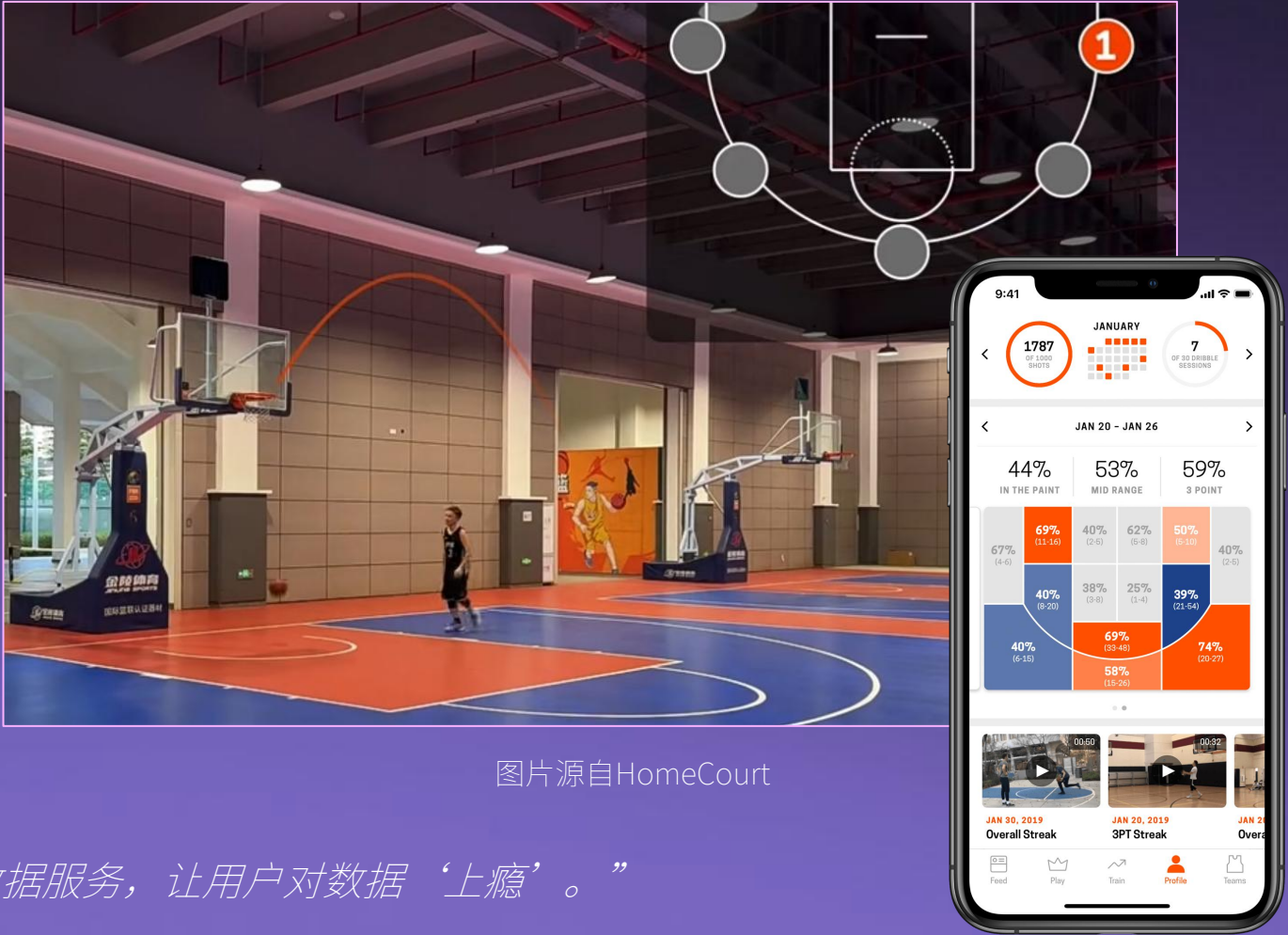
效果：可作为数据分析依据，用于爱好者自身评价与球员选拔等。

(国内已有like sports、篮迹等少量app有此功能，但体量都还很小)

AI 智能点评

技术：接入 Qwen、DeepSeek 等语言模型。

“今日底角三分 5 投 5 中，人称 ‘海淀克莱·汤普森’ ！”



图片源自HomeCourt

“提供职业球探级的数据服务，让用户对数据 ‘上瘾’ 。”

营销战略总览：双星计划 (Two Stars)

核心策略：杨舒予负责吸引（以18-23岁女性为主力的）genz世代，打开流量入口与讨论声量，吸引青年人群使用新功能。胡金秋负责击穿球场男性的心智，留存（以31-40岁男性为主力的）有运动习惯的男性。两者粉丝构成的图谱覆盖全国以及全年龄段，可以实现keep新功能的普及。



杨舒予 (Yang Shuyu)

The Trend Setter

破圈

覆盖：斩男更斩女、泛体育粉、追星人群、Z世代
关键词：少年感、网感、女性力量



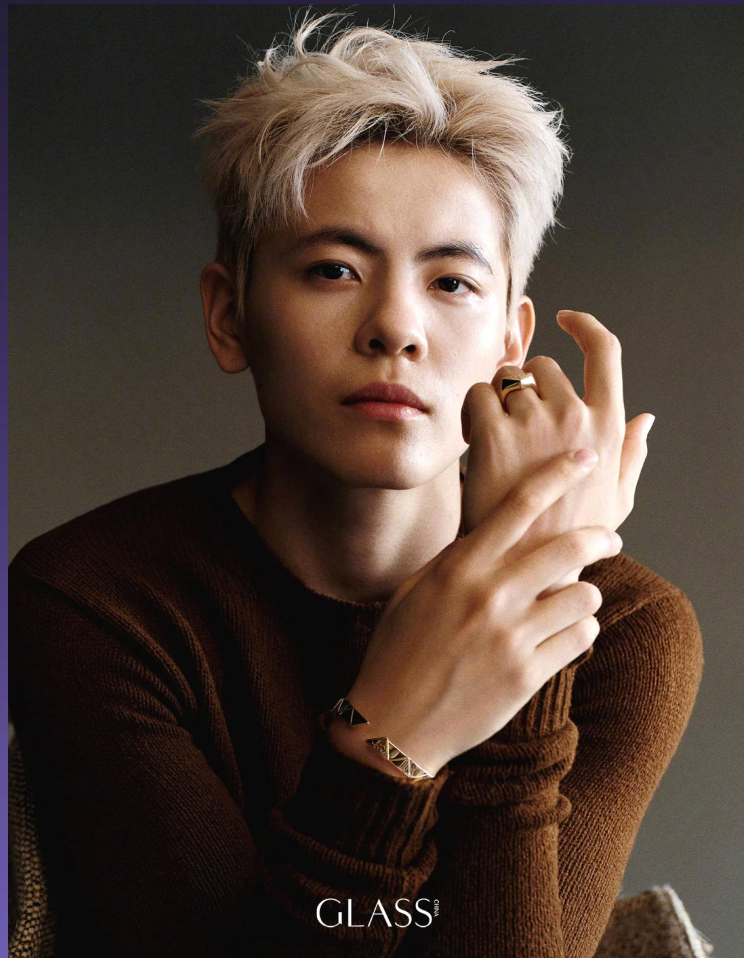
胡金秋 (JinQiu Hu)

The Captain

踏实

覆盖：男女老少、青中年打球男性、一线城市新锐白领
关键词：拼搏、实力派、定海神针

AI首发推荐官 A：杨舒予 (The Trend Setter)



图片源自杂志GLASS (Prada推封)

简介

定位：全网**1100万+**粉丝，因征战奥运一炮而红。高颜值高实力高网感代表，热搜体质，运动员明星博主三位一体

实绩：司职前锋/后卫 东京奥运三对三篮球季军，**2025 WCBA 总冠军/FMVP**，亚俱杯冠军，全运会冠军

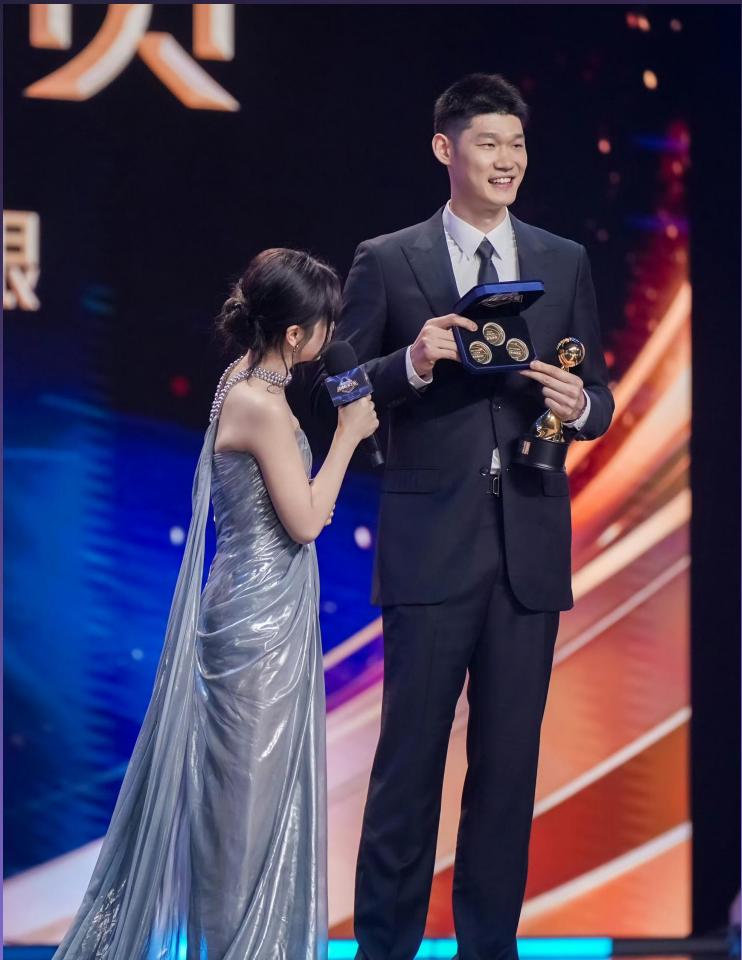
商务：**Prada / Jordan**代言（**nike**签约球员） / **OAKLEY** / 欧莱雅/茶百道/云南白药

关键词：**#少年感 #时尚 #青年力量 #女生也可以很酷 #女性情谊**

选择原因

粉丝数量足以对标头部博主，因其运动属性也能够走上电视，其影响力不亚于家喻户晓的明星。路人盘巨大，泛人气极高，提到女生打篮球大部分人第一个能想到的就是杨舒予。粉丝画像部分与孙颖莎重合，可以留存其粉丝到功能体验甚至是后续的带货。运动场景视频热量大，粉丝发的杨舒予的热身视频热度极高，其中就包含了大量**keep**产品的使用场景（动感单车、跑步机、瑜伽垫、弹力带等）。粉丝购买力强，个人品牌**y2ng**每次上架都几乎秒没，茶百道线下活动人气极高，即使是推广**prada**也有粉丝晒单。与姐姐杨力维组成的姐妹组合在近几年掀起新风潮是**genz**世代对于女性力量的一种解读，对于号召**genz**世代的女性养成运动习惯，甚至是在运动方面的消费习惯是非常好的选择。由于本身技术也在不断进步，同时被许多运动博主关注，选择杨舒予也能辐射到关注运动的男性中青年群体（尤其是广东宏远粉丝）。

AI首发推荐官 B：胡金秋 (The Captain)



图片源自2025微博篮球之夜

简介

定位：**CBA**最励志的草根球星，广厦队队长。实力强性格好，业界网友双认可，全网好评无黑料。

实绩：司职中锋/大前锋 **2025CBA冠军/ 2025全运会三人篮球冠军/亚运会季军/七次入选CBA全明星**

商务：**nike**签约球员

关键词：**#清流 #谦逊 #担当 #纯粹 #坚韧 #实力**

选择原因

基本功过硬，进篮率高失误少，用实力说话的代表。为人低调，对粉丝真诚，是少有的既有大量女粉丝也受有打球习惯的男性用户认可的球星。新疆草根出身，靠自己拼搏被广厦队选中开启职业道路，成为顶薪球星。北方人在杭州读书做职业球员，妻子是初恋，相恋十年走入婚姻殿堂，现有小朋友两个，家庭美满。粉丝遍布全国，除了可以号召有打球习惯的青壮年，其草根逆袭的故事激励了不少**genz**世代的孩子。选胡金秋推广**keep**篮球区可以更好地推动更多条件普通的青少年使用**keep**篮球的**ai**功能，帮助他们用低成本保持训练习惯。（还可以记录数据，后续可以与青年队合作推优）二是其杭州女婿，双胞胎父亲的形象深入江浙人民内心，胡金秋的加入可以带动更多江浙沪选择往体育“卷”的家长养成会员订阅习惯。

宣发方向(Operations)

宣传方向

配合 在keep找到记录数据的专属ai教练 的长期方向
全平台发布

在 抖音/小红书/微博/Keep 社区带专属词条发布视频。
着重抖音和小红书的种草与自来水分享

示例话题

- #keep篮球ai职业球员试训挑战#
- #杨舒予胡金秋同款篮球AI#
- #Keep+AI，保持热爱#

激励机制

发布体验视频抽周边与签名球衣。

舆情风控

广东队和广厦队赢球和输球准备不同宣传词

全平台优质篮球博主

可以一稿多平台的高质量博主：

点评：篮球摄手虎、关辛

厂牌：赖益烨_&是郭雨妍（超级草根）、7号唐日辉呀（flyboy）

校园篮球：小黄clam、赵杰鹏

女性博主：艾林、冯静静爱打球、茶丽、李纸岛（的篮球公园）、冯敏敏、罗可馨

平台宣发策略：小红书

Theme: 自媒体预热，主打普通打球人的日常记录/想要接触体育运动的女性/打u系列联赛的家长。

- 目标

主打在野球场的普通人、想要尝试篮球（体育运动）但还在犹豫的女性、卷体育特长的家长。对小白友好、对大神专业。

- 内容形态

话题方向：借助mbti宣传i人用keep可实现单人训练不怕没有搭子，e人用keep可以记录多人进篮时刻赛后复盘。

话题挑战：#杨舒予同款篮球ai#、#杨舒予喊你来keep开启篮球初体验#、#来keep记录你的打球数据#、#晒出你的进篮轨迹#、

#i人e人都能在keep找到本命打球ai#、#keep篮球ai剪辑高光时刻#、#少儿体育选keep+ai#

发帖内容：各功能的体验测评（视频）、投篮热区/心率-命中率曲线案例分享（图文+短视频）、一个人也可以用ai练球（图文+短视频）、周末球局的ai赛后复盘（图文+短视频）

测评与种草：全国各地篮球自媒体/训练师（并向其客户开放一定优先使用名额用于收集数据）合作新功能试用视频和测评图文。（和wcba，浙ba、cba（外形出众）的球员合作视频）

- KOL（在小红书比其他平台热度更高）

女性自媒体：一只仙bale（2w）、叶子_Yeahzi（1.2w）、女篮部落（8488）、📹是阿禾啊🏀（3299）、SISTERHOOD女子篮球（2551）

少儿自媒体：邦邦进打篮球（28.2w）、小雷同学的篮球课（11.9w）、宋奕宏（10.6w）、未来之星BObo（4.4w）、u6篮球小菜鸡（9w）、篮球女孩🏀即（6631）

- 转化与指标

关注图文的收藏量，视频的收藏量与转发量

平台宣发策略：抖音

Theme: 主推在球场常驻白领人群和校园篮球。

- 目标

让平时混迹野球场的人群（8-50岁）更方便记录进球时刻，并以较低成本拥有训练师一样的数据记录。

- 内容形态

话题方向：录入杨舒予，胡金秋的体测数据，鼓励用户记录自己的数据并与之对比差距。鼓励用户上传各功能体验视频。

话题挑战：#keep篮球ai职业球员试训挑战#、#来keep测你和杨舒予胡金秋的差距#、#用keep ai做球队大腿#、#野球场必备ai#、#keep是我的专属ai训练师#、#校园篮球新搭子#

发帖内容：各功能的体验测评（视频+图文）、我比大秋究竟差在哪了？！（短视频）、小羊还是太强了，这就是我和职业球员的差距！（视频）、野球场新神器体验（图文+短视频）、周末球局的ai赛后复盘（图文+短视频）、连训练师都在用的ai（视频）

测评与种草：注重篮球厂牌和校园篮球博主的投放，（可以向球馆和篮球社团提前开放一定名额用于收集数据和反馈）

- KOL

厂牌：赖益烨_&是郭雨妍（超级草根）、7号唐日辉呀（flyboy）点评：篮球摄手虎、关辛

校园篮球：小黄clam、赵杰鹏 女性博主：艾林、冯静静爱打球、茶丽、李纸岛的篮球公园、冯敏敏、罗可馨

- 转化与指标

关注视频的播放量和完播率

平台宣发策略：微博（Keep 篮球区）

Theme: 以“事件性+热点话题”搭建大曝光与舆情正循环。

- 目标

买微博开屏和推荐位热搜，扩散“双星计划”，抢占热点窗口与AI功能认知。

- 内容形态

- 赛时联动：CBA/WCBA赛程与赛点结合的“进篮记录挑战”直播话题
- 明星同款：杨舒予/胡金秋互动海报 + AI点评金句
- 热点借势：同城联动（广州/深圳/北京）

- 资源与风控

MCN矩阵带话题#Keep篮球区#；预置赢/输双向文案，置顶正向UGC。

- 转化与指标

话题页卡片直达落地页；关注话题互动量与抽签报名量。

商业模式：AI as a Ticket (以 AI 为门票)

核心机制：拒绝简单的打折促销，用“稀缺性”带货。



Plan B: 参考孙颖莎案例，售卖 39-79元 “虚拟挑战赛”（奖牌+小卡）。

去库存战略：按价格梯度送周边 (部分展示)



动感单车 C3

动感单车



Runner 1

跑步机



椭圆机 H1

椭圆机



划船机

划船机



单杠

单杠



软壶铃

壶铃



俯卧撑训练板

俯卧撑训练板



抑菌双人超大垫

健身垫

总结与预期 (Conclusion & ROI)

+15~20%

DAU Growth

预计带动男性用户日活提升，优化用户结构。

Sales

Inventory

预计消化护具/大型器械库存 X 万件；带动 B5 手环销量增长 Y%。

MVP

Risk Control

先由 20位 头部 KOL 内测，完播率达标后再正式签约。

通过 AI 筛选出高活跃用户，再通过明星同款赋予旧库存新的意义

The Rebound Starts Now

Project Rebound | Keep AI 篮球生态战略

Keep Moving · Keep Rebounding