**营销模式：**

1.注册费用：

A.设定不同类别的注册费用，如个人报名和团队报名，以吸引更多参与者。

B.提供集体报名折扣，以鼓励学生多多拉动注册。

C.提供多次注册的套餐，允许学生报名多个比赛或赛季。

**2.**赞助商合作：

A.制定吸引赞助商的提案，突出他们的品牌在比赛中的曝光机会。

B.与知名的乒乓球设备供应商或运动品牌合作，以获取支持或资源。

3.校内宣传：

A.制定宣传计划，包括海报、传单、校内广播和课堂宣传。

B.利用学校网站和社交媒体发布比赛和赛事信息。

4.社交媒体宣传：

A.创建专用的社交媒体账户，以分享比赛进展、结果和亮点。

B.鼓励参与者在个人社交媒体上分享比赛照片和经历。

5.合作伙伴：

A.与学生会（社联）合作，以共同推广乒乓球积分赛制度，或让学生会（社联）成为项目承办方。

B.与体育部门合作，以获取支持和共享体育场馆。

**财务分析：**

1.成本结构：

A.列出详细的成本，包括场地租赁、乒乓球桌、球拍、球、裁判员、工作人员薪资、奖品和宣传费用。

B.创建一个每月或每季度的成本预算，以追踪支出。

2.收入来源：

A.估计每项收入来源的潜在金额，例如注册费、赞助收入、门票销售等。

B.创建一个收入预测，根据不同来源的潜在收入来评估整个项目的可行性。

3.运营预算：

A.制定一个年度运营预算，将成本和收入列入其中，以确保收支平衡或盈余。

B.考虑可能的变动因素，如参与率、奖品成本和宣传费用。

4.ROI衡量 (投资回报率)：

A.评估项目的投资回报率，计算总投资与总回报之间的比率。

B.跟踪回报，以确定项目是否在经济上可持续。

5.风险分析：

A.识别潜在的风险，如低参与率、意外费用增加或赞助商撤回。

B.制定应对策略，以应对这些风险并降低其影响。

6.年度财务计划：

A.定期更新财务计划，根据实际收支情况对预算进行调整。

B.监测财务指标，以确保项目保持健康的财务状况。

7.盈余和再投资：

如果项目产生盈余，考虑如何再投资这些资金，以改进项目或扩大其规模，例如提高奖品、改善场地设施或扩大宣传活动。