



VolleyballOnline Application Business Plan



打造一款专为排球爱好者打造的综合性移动应用程序



01

应用概述

02

独特卖点

03

目标用户画像

Agenda

1/2



04

市场分析

05

营销渠道

06

验证应用渠道

Agenda

2/2



01 应用概述

App overview



排球在线 (VolleyballOnline)

约球服务

打破地域限制，致力于连接全国各地排球爱好者，打造共同圈子

专业教学视频

学习专业排球知识，学习排球基础或精进排球水平，提高民间普及度



02 独特卖点

Unique Selling Proposition



独特卖点

专业专注：目前市场上缺乏专门服务于排球爱好者的综合性平台。
“VolleyballOnline”专注于排球领域，满足特定用户需求。

01

优质教学资源：与优质排球教学流媒体博主合作，提供系统化、连续性的高质量教学视频

02

市场前景广阔

03 目标用户画像

Target a User Persona



目标用户画像

年龄：16-40岁之间的年轻群体

职业：学生、白领、教师、自由职业者等

地域分布：一二线城市为主，逐步向三四线城市扩展

爱好：热爱排球运动，喜欢参与线下比赛和活动，有提升自身技术水平的意愿，愿意学习专业知识

希望结识志同道合的朋友社交圈

习惯：活跃于社交媒体平台并关注体育赛事和排球相关资讯

对线上购物和交易有一定的信任度



04 市场分析

market analysis



市场分析

行业概况

体育行业增长：受全民健身意识的提升以及排球相关文化产品影响，排球运动的参与人数逐年增加。

排球运动现状：排球作为一项团队运动，具有广泛的群众基础，**但**相关的线上服务市场尚未成熟。

竞争分析

直接竞争者：市场上缺乏专门的排球综合应用，目前主要依赖于小红薯、微信群、小程序等非专业工具。

间接竞争者：其他综合性的体育约球或社交平台，但缺乏针对性。

市场机会

填补市场空白：专注于排球领域的综合服务平台稀缺。

用户需求与痛点明显：当前约球环境复杂混乱、同时缺乏专业化的交流平台和教学资源。



05 营销渠道

Marketing Channels



线上渠道

微信/微信朋友圈：推送精彩内容 and 活动信息，建立公众号和社群。

微博：发布最新资讯、互动话题，利用热门话题提高曝光率。

抖音/快手/小红书：制作短视频，如教学片段、比赛精彩瞬间，吸引年轻用户。

博客和专栏：撰写专业的排球技巧文章和赛事分析，提升平台的权威性。

寻求与知名人士合作的机会：与知名排球运动员、教练或网红合作，进行直播或内容共创。

01

社交媒体推广

02

内容营销

03

“名人”营销

线下合作

地推活动

地推活动：在各城市体育馆、各大高校等场所设置展台，现场演示应用功能，吸引用户下载。

合作伙伴

建立合作伙伴关系：与体育用品店、培训机构、排球馆等建立合作，进行资源互换和联合推广。



06 验证应用渠道

Channels to Validate an App



验证应用渠道



最小可行产品测试

功能：开发核心功能的简化版本，如约球和社交模块。

目的：快速上线，收集用户反馈，验证市场需求。

用户调查与访谈

方法：通过问卷调查、线下访谈等方式，了解目标用户的需求和痛点。

样本量：不少于500人，覆盖不同城市和年龄段。

预注册活动

方式：在应用正式上线前，开启预注册，收集潜在用户信息。

效果：评估市场反应，提前建立用户群体。



Thank you