



微球网[www.weiqiu.com](http://www.weiqiu.com)  
足球篮球垂直资讯及社交平台

框架完整 内容实用 严谨专业

# 互联网项目计划书

BUSINESS PLAN POWERPOINT TEMPLATE

▼

# 目录

C O N T E N T S

1

## 行业介绍

- 行业前景
- 政策分析
- 用户规模
- 行业图谱

2

## 产品介绍

- 用户痛点
- 痛点分析
- 产品特点
- 栏目组成

3

## 盈利模式

- 广告盈利
- 体育电商
- 场所预定
- 票务销售

4

## 优势和团队

- 我们优势
- 推广渠道
- 团队成员
- 谢谢收看





PART  
1

# 行业介绍

行业前景

政策分析

用户规模

行业图谱

# 行业前景

体育产业高速增长 与发达国家仍有差距（潜力巨大）

2013年，中国体育产业产值达1.1万亿，增加值达3575亿元，相对2010年年复合增长率17.2%。体育产业增加值占当年GDP的比例为0.63%，与美国同期3%的GDP占比相比仍相对较低，但保持持续上升势头。

## 中国体育产业发展分析

### 体育产业高速增长 与发达国家仍有差距

2013年，中国体育产业产值达1.1万亿，增加值达3575亿元，相对2010年年复合增长率17.2%。体育产业增加值占当年GDP的比例为0.63%，与美国同期3%的GDP占比相比仍相对较低，但保持持续上升势头。  
2014年，中国体育用品产业增加值为2418亿元，较2010年年复合增长率9.3%，占体育产业比例仍较高。

2014中国体育产业增加值及占GDP比例



注释：数据来自国家体育总局。

2014中国体育用品产业增加值及在体育产业增加值中的占比



# 政策分析

政策为国内体育振兴助力，5万亿产值，5亿体育人口可期待（政策支持）

## 中国体育政策分析

政策为国内体育振兴助力，5万亿产值，5亿体育人口可期待

### 《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》

2014年10月，2025年体育产业产值增长到5万亿的目标，人均体育场地面积达到2平方米经常参加体育锻炼的人数达到5亿，体育公共服务基本覆盖全民。



### 中国足球改革总体方案

目标包括申办男足世界杯、国家男足进入世界强队行列。

### 足球深化改革小组

2015年04月30日，中国足球改革领导小组正式成立，由国务院副总理刘延东担任组长。





# 用户规模

PC端互联网体育覆盖人群  
超过的2.7亿人

PC端互联网体育月度平均  
覆盖人数超过2.7亿人，人  
均月度浏览时长52.8分钟

## 中国互联网体育用户规模分析

### PC端互联网体育覆盖人群超过的2.7亿人

PC端互联网体育月度平均覆盖人数超过2.7亿人，人均月度浏览时长52.8分钟。  
在移动端，体育不仅是新闻、视频、电商等App的重要内容题材，依托移动端较好的传感器资源，市场上出现了一大批运动记录、分享App，丰富和便利了人们的体育活动。

#### PC端互联网体育服务



互联网体育月度平均覆盖人数

**27541.3万人**

PC网民中渗透率**54.5%**



人均月度浏览时长

**52.8分钟**



互联网体育视频平均月度观看人数

**8258.0万人**

PC互联网体育用户中渗透率**30.0%**



人均月度观看时长

**18.4分钟**

#### 移动体育App的服务



体育App在互联网体育用户中渗透率

**26.0%**

来源：PC端数据 iUserTracker. 家庭办公版 2015.5，基于对40万名家庭及办公（不含公共上网地点）样本网络行为的长期监测数据获得。  
样本：移动端数据 N=2986；2015年6月通过iClick调研社区调研获得。

# 行业图谱

互联网垂直资讯类网站，著名的有虎扑体育、懂球帝。

虎扑网成立于2007年，篮球、足球综合类资讯网站，2015年获得2.5亿融资、估值20多亿

懂球帝成立于2013年，专注足球资讯，2016年获得3.5亿融资

虎扑和懂球帝相对传统门户体育频道是垂直网站，但是他们还不够垂直，一些用户使用的痛点还没有解决

## 中国互联网体育产业图谱 互联网+体育图谱



注释：小圆圈内指运动健身企业，大圆圈内指竞技体育。



PART  
2

# 产品介绍

用户痛点 痛点分析 产品特点 栏目组成



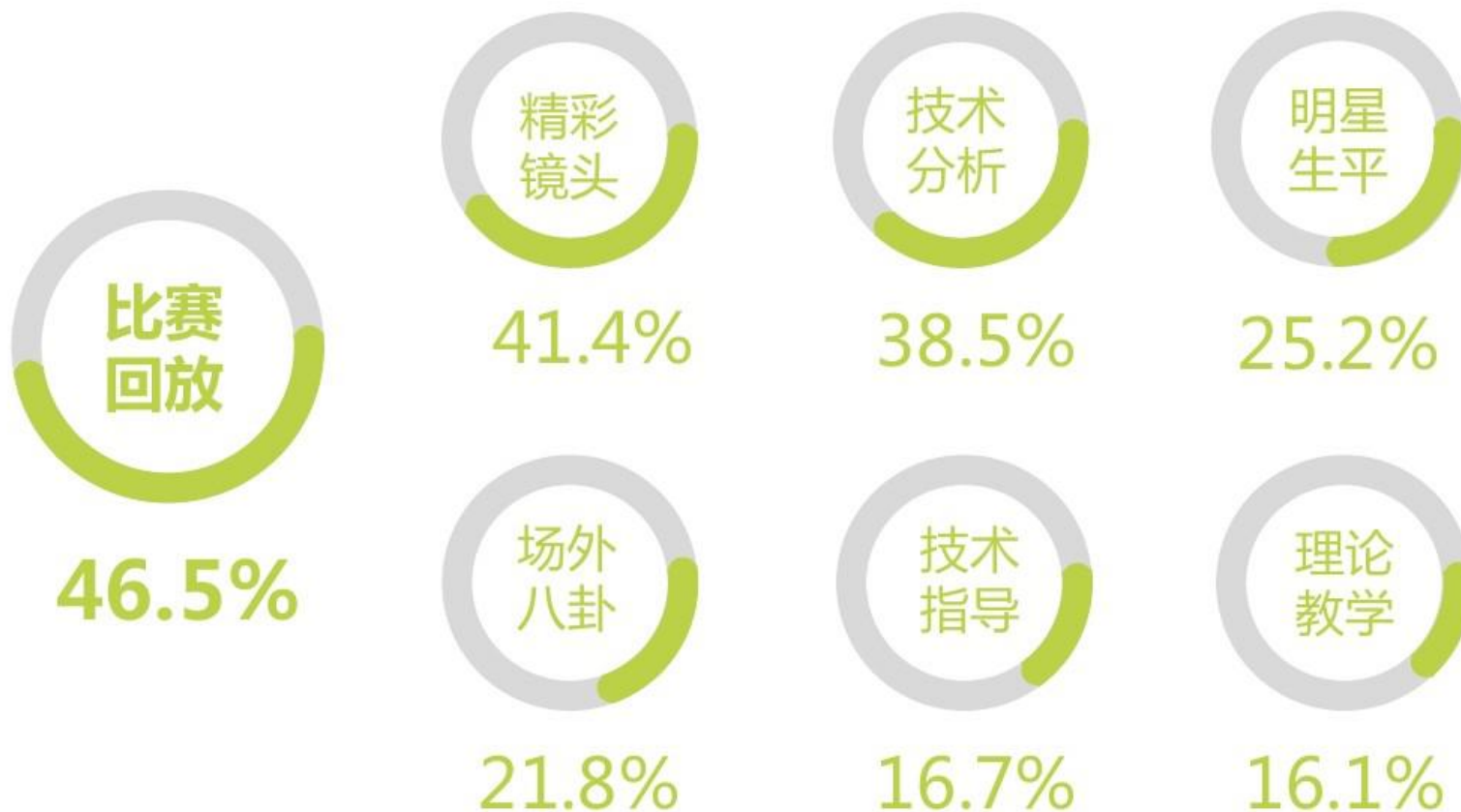
# 用户痛点

艾瑞调查中的用户痛点：

直播之外的观看需求未满足，  
其中比赛回放、精彩镜头等  
痛点最明显。

痛点——“直播之外的观看需求未满足”  艾瑞咨询

赛事集锦、技术分析、明星回顾均有旺盛的观看需求



注释：[B5]除了观看比赛直播/赛事集锦您还希望看到？  
样本：N=2848；于2015年6月通过艾瑞iClick社区联机调研获得。

# 痛点分析

## 用户（球迷）特点：

- 1、多数用户除了有新闻好奇属性，还有兴趣喜好属性，基本单元是球队
- 2、使用新媒体平台频率和停留时间增加，使用户的需求和痛点发生改变

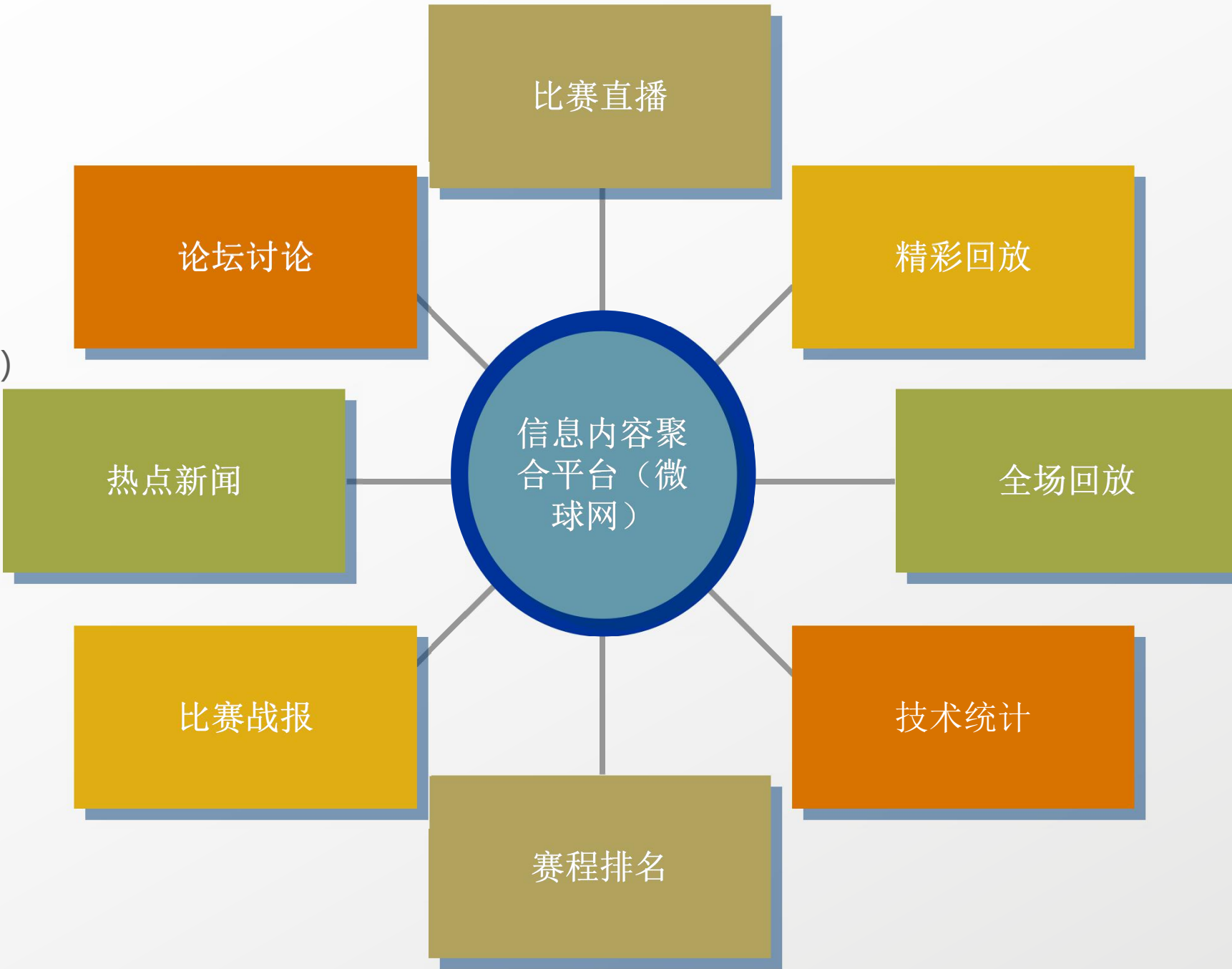
## 用户（球迷）痛点：

- 1、新闻报道按照时间流的大杂烩模式，用户难直达喜欢球队观看新闻和回放信息，只能一点点留意页面信息或者分级查找。（垂直痛点）
- 2、新闻、视频、数据统计、论坛讨论分属不同栏目，而用户看一只球队或者比赛，既要看新闻，又要立刻看到相关的视频、技术统计、论坛讨论等聚合信息。（聚合痛点）
- 3、社交方式仅仅是传统的论坛模式，缺乏互动性和即时通讯，没有广播式社交。（社交痛点）



# 产品特点

- 1、球类媒体社交平台，以某球队和比赛为切入点，将相关的各类信息聚合到一个页面，通过个性自选或者搜索迅速找到球队页面。（垂直到球队）
- 2、有效解决观众对寻找视频回放、技术统计、论坛讨论等垂直和聚合需求痛点。论坛和朋友圈由用户产生内容（UGC），赛事战报新闻等内容全部来自采集，减少运营成本。
- 3、增加微博类的广播社交元素，极大丰富了网站的内容及用户粘性。完善的即时通讯增加用户的互动性。





# 栏目组成



此外，还有球队和球友导航、瀑布流的图片新闻、比分赛程、快捷搜索框、即时通讯等功能。



PART  
3

# 盈利模式

广告盈利 体育电商 场所预定 票务销售

# 广告盈利

- 1、依托海量用户，庞大的用户点击，  
精准的广告展示和效果营销  
( 体育行业、游戏行业、博彩行业 ) 盈利。
- 2、线上品牌推广、产品精准推送，  
包括软文、即时通讯推广、事件营销、  
邮件推送、广播推广等等。
- 3、线下活动品牌和产品营销。





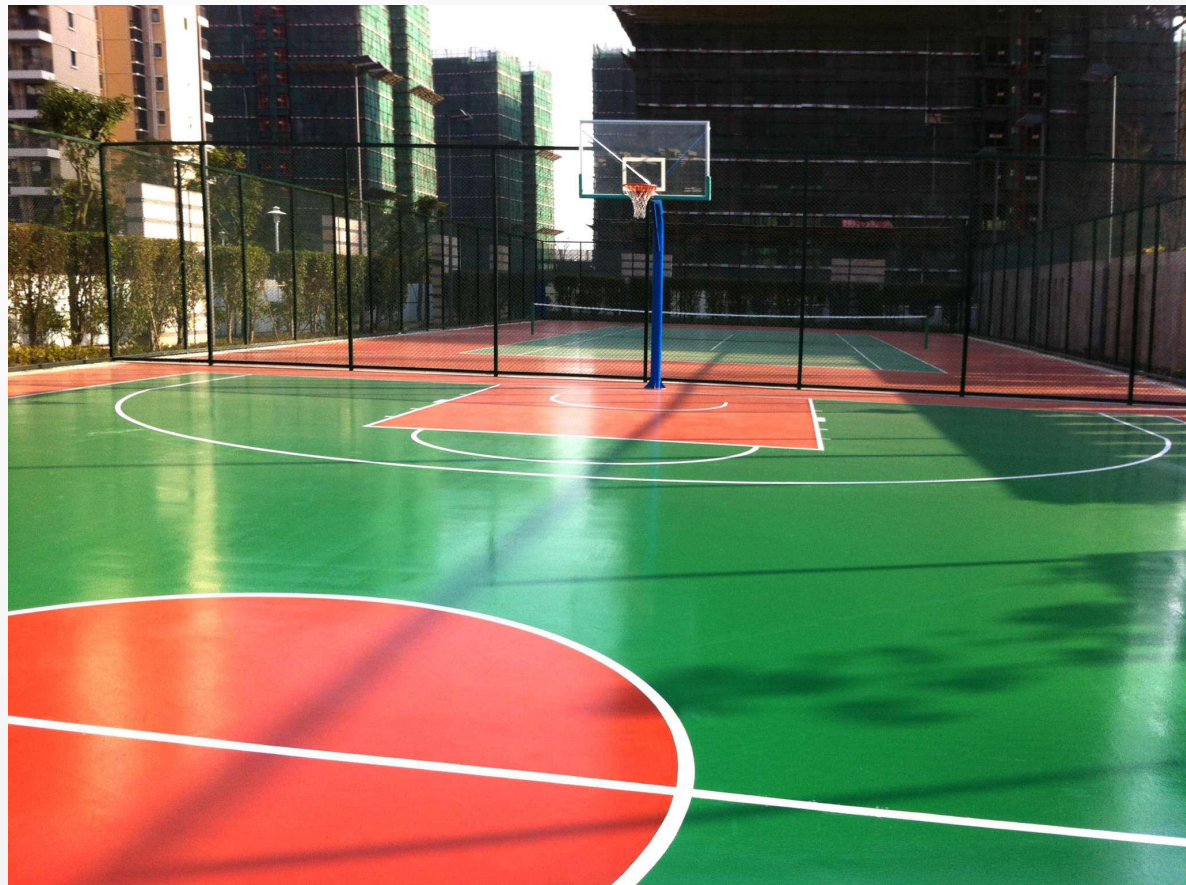
# 体育电商

- 1、足球篮球相关体育产品销售，比如球衣、球鞋、防护产品等精准营销
- 2、体育健身等相关产品销售
- 3、青少年流行产品，比如电子设备、游戏设备等



# 场所预定

- 1、依托线下活动栏目，开发足球篮球场馆预定商家佣金
- 2、线下吃喝玩乐的餐馆和KTV、景点等预定商家佣金
- 3、线下消费AA制，平台从用户处获得服务费



# 票务销售

- 1、体育赛事门票分销
- 2、彩票（体彩、博彩）分销
- 3、门票二手票务销售平台







PART  
4

# 优势和团队

产品优势

推广渠道

团队成员

谢谢收看

# 产品优势

行业  
优势

解决  
痛点

竞争  
空白

轻模  
式



本产品立足蓬勃发展的体育行业，面向最火爆的足球和篮球资讯。有效解决用户痛点。轻模式无需购买赛事IP、无直播宽度消耗、无内容写手开销。模式创新没有竞争者。



# 推广渠道



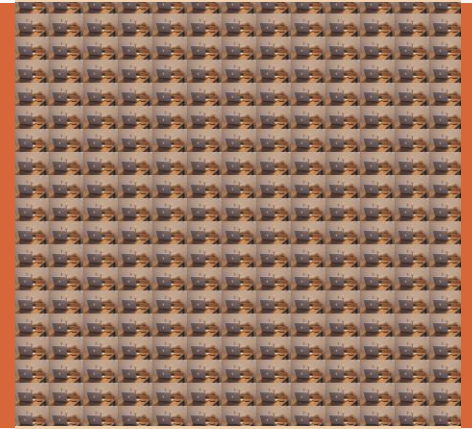
贴吧QQ群微信  
微博



广告



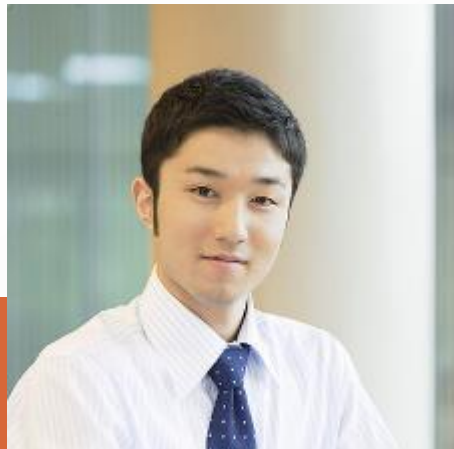
软文推广



搜索推广



# 团队成员



**项目发起人**  
**韩学明**

现任职国内某上市公司  
工程师，核心技术骨干、  
公司期权奖励获得者。

A photograph of a white sailboat on a blue ocean under a warm, orange-hued sky at sunset. A large, solid orange diagonal shape covers the right half of the image, serving as a background for the text.

# 谢谢聆听

THANKS FOR YOUR ATTENTION

汇报人：韩学明