



冰纷万象会

——营销策划汇报



一、市场分析

二、SWOT分析

三、目标市场战略策划

四、4P策略

1



市场分析



市场分析

环境分析 ●

● 政治分析

国务院颁布的全民计划纲要中所提出的努力突现体育与国民经济和社会主义事业的协调发展

● 经济分析

我国现在经济发展进入新常态。社会经济的不断提高，生活水平的质量提高人们对身体健康和娱乐活动更加的关注

○ 文化分析

中国的冰嬉文化盛行时，欧洲的冰上运动也开始迅速发展，形成了完备的规则

人口分析

日照华润冰纷万象滑冰场所在区东港区，人口数超80万，是除营县外第二丈区，人口密度大。



市场分析

企业分析 ●

● 行业现状

目前冰场由学校部、运营部、推广部三业务组成。面对具有潜力的市场，冰场并没有抓住民众高涨的健康意识和体育锻炼。

行业趋势

我国冰雪产业尚处于市场启动期，冰上运动和雪上运动均处于蓬勃发展阶段，尤其是雪上运动，参与人数逐渐增多，渗透率逐渐提升，具有较为广阔的市场空间。

市场分析

企业分析

资源分析

日照华润冰纷万象滑冰场为奥林匹克水准的真冰场，是日照唯一一家滑冰场。

产品分析

日照冰纷万象滑冰场是国内顶尖、日照首家商业真冰滑冰场，冰面面积800m²，场地总面积约1600m²，可容纳近400名观众及滑冰者同时进行花样滑冰及其它冰上娱乐活动。

竞品分析

目前大众娱乐项目非常的多元化，仅在娱乐这一方面，衣食住行均可提供，如看电影 密室逃脱 打篮球，如果仅在娱乐需求上思考的话可以替滑冰的项目数不胜数，竞争者比较广泛。

消费者分析

经济的发展导致生活水平的提高，家长对于孩子身体健康和文化教育的需求也更迫切，使得家长对孩子的课外体育培训需求不断扩大，而滑冰是一项既能锻炼人体身体素质还能促进大脑的发育的一项运动。

2



SWOT分析

2



方案设计

优势

政策等方面的优势。高校鼓励大学生自主创业的政策使得攀室内滑冰场。

选址的地理优势，场地够大。

滑冰场内强大师资力量，管理体系完善。

机会

去溜冰的多为情侣，而且现在溜冰也在喜欢追求刺激的年轻人中非常盛行，具有很大的发展空间。可以搞一些配套服务，除了饮料，茶水外，还可以同时卖溜。

国家对于大力建设体育事业的决心，体育事业的发展在国家的帮助下，全民的已经参与中。

滑冰场所在区东港区，人口基数大，潜在消费者巨大。

劣势

有很多的竞争者：
KTV，网吧，电
玩城等，其中网
吧的实力最强。

经营商存在时间断点。
即周一到周五上课时
间人特别少，周末人
较多，这就导致周一
到周五场地的机会成
本增加。



威胁

周边竞争者较多，人们对于滑冰认识不了解，客流量少。

3

▶ 目标市场战略策划

01

市场细分

中小學生因學業壓力輕，有充足的課外娛樂培訓的時間。家長的收入較高，注重從小培養孩子的興趣愛好，專業技能。專業的教練和完整的課程體系會是這類消費者的選擇。

中小學生中高等收入家長人群

中小學生中低等收入家長人群

這類人群的收入不是很高，但也是我們的潛在客戶，他們的消費特點以體驗滑冰為主，很少進行專業的課程培訓。

01

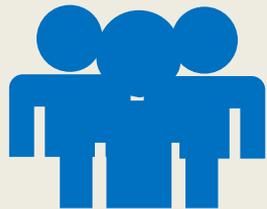
市场细分

高三考学的运动项目，滑冰比较小众，通过专业教练的培训可以速成。可以推出高三学生速成班。

高三学生专业技能培训

大学生散客人群

大学生在校课程较少，时间充足，生活相对单调无趣，是优质的潜在客户。



02

市场定位



日照市东港区中小学生家长人群，高中生专业技能培训人群，及大学城大学生散客人群

03

渠道推广

传统媒介

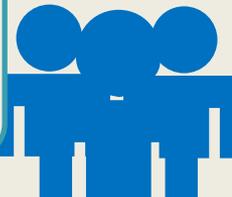
报纸 日照日报
广播 电视广告宣传

网络媒介

抖音快手及其平台
公众号
知乎评论
美团 大众点评
浏览器广告投放

线下宣传媒介

人工广告发放，滑冰场宣传视频，大学城大学生滑冰兴趣俱乐部



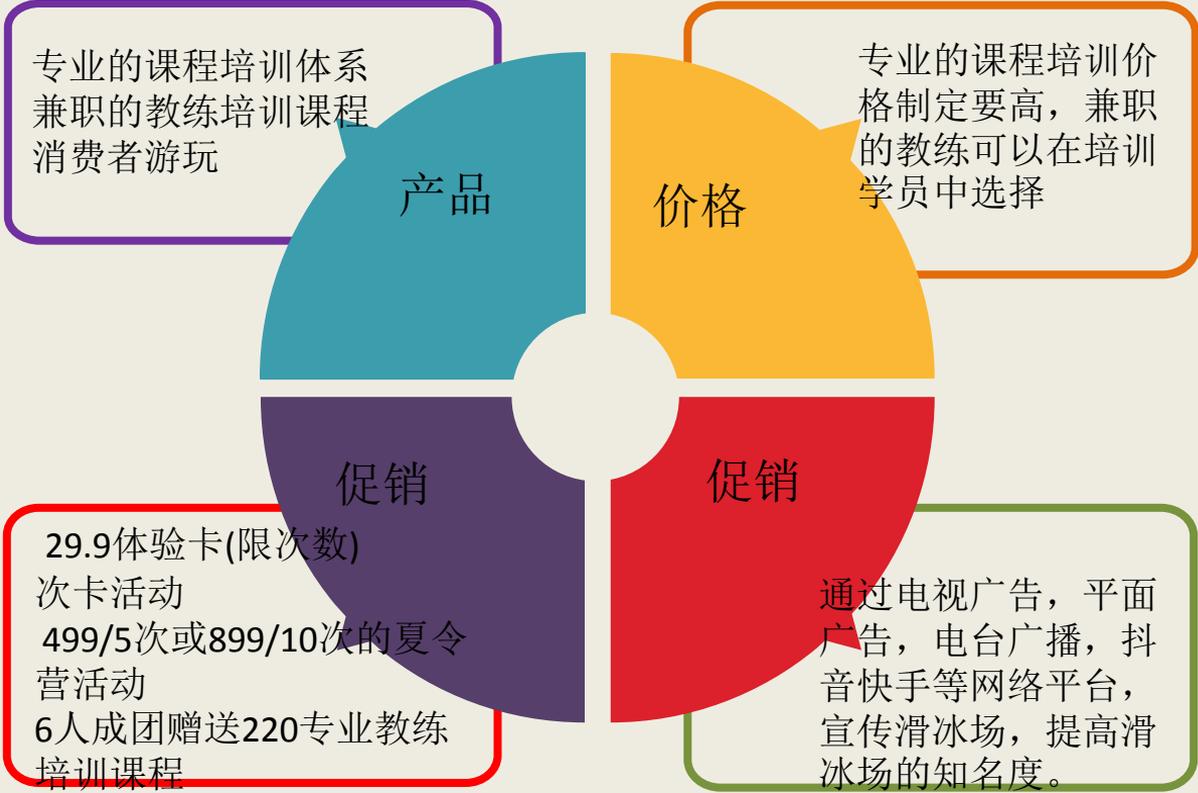
4



4P策略

▶ 问题及方法

凡





谢谢观赏

敬请指正

The End ...