

6. 王胜鹏, 滕堂伟, 夏启繁, 等. 中国数字经济发展水平时空特征及其创新驱动机制[J]. 经济地理, 2022, 42(7): 33–43.

Zhang Yi

Чжан И

Институт бизнеса БГУ (Минск)

Научный руководитель П.В. Лежанская

推广篮球训练营的几个方面

Аспекты продвижения баскетбольных тренировочных лагерей

本文旨在深入探讨篮球训练营的营销推广策略。通过对篮球训练营市场现状的分析, 阐述目标市场定位、品牌建设、多样化营销渠道以及客户关系管理等方面对于篮球训练营成功推广的重要性, 并提出相应的建议和措施, 以提升篮球训练营的知名度和竞争力, 吸引更多的学员参与。随着篮球运动在全球范围内的广泛普及, 篮球训练营作为培养篮球人才、提高篮球爱好者技能水平的重要机构日益增多。然而, 市场竞争也愈发激烈, 如何有效地进行营销推广成为篮球训练营生存和发展的关键问题。良好的营销推广能够提高训练营的知名度、吸引目标客户, 进而实现商业价值和社会价值的双赢。李凤月[1]和胡鉴[2]玮在他们的作品中思考了这些问题。在这里我们将考虑他们确定的要点

一、篮球训练营市场现状分析: (一) 需求增长, 近年来, 家长们都重视孩子综合素质和身体素质的培养, 都想让自家孩子全面发展。并且很多青少年对篮球兴趣上涨。这两个因素加在一起, 就使得篮球训练营的需求一往上涨。(二) 竞争激烈, 市场上有大型的训练营, 规模大、资源多; 还有体育俱乐部办的训练营, 专业性也很强; 就连学校或者社区自己也会组织训练营。这些训练营, 让市场竞争变得很激烈。(三) 发展趋势, 随着科技的发展, 很多新型训练模式出来。像线上教学和辅助训练都有了, 这些都给篮球训练营的发展带来了新的变化。

二、篮球训练营营销推广策略: (一) 目标市场定位: 1. 年龄层次。针对不同年龄阶段制定不同的训练方案。2. 技能水平。分为零基础初学者、有一定基础的进阶者和高水平竞技者。(二) 多样化营销渠道: 1. 线上营销。可以用社交媒体账号把训练营的情况都展示出来, 像师资有多厉害、课程是怎么样的、学员训练成果有多棒, 这些都要让大家知道。然后在线上发一些精彩的训练视频、学员比赛的片段, 还有教练的教学心得。这么一来, 用户就容易被吸引过来。2. 线下营销。可以在社区里面到处贴上训练营的宣传海报, 再把传单发给大家。另外, 和中小学、高校建立联系也很重要。在学校里办一些篮球训练营的招生宣传活动, 把那些有潜力的学员挑出来, 让他们来训练营提升篮球水平。

(三) 客户关系管理: 1. 提供优质服务。从学员来咨询的时候起, 就要热情接待, 展现出专业的素养。在训练的时候, 教练要时刻留意每个学员的情况, 看看他们有没有进步, 有什么特殊需求没。并且, 要给学员创造一个舒服的训练环境, 配套设施也要跟上, 更衣室、休息区这些都要有。2. 建立客户反馈机制。定期把学员和家长的反馈意见收集起来, 可以用问卷调查或者面谈这些办法。然后根据这些反馈, 进行改进服务和课程。3. 客户忠诚度培养。可以使用会员制度, 有优惠政策, 能少花钱; 报名的时候比别人有优先权, 不怕报不上名; 还有专门为会员准备的课程。并且, 要定期给会员举办活动, 像会员专属的比赛、好玩的篮球派对之类的, 这样会员就会觉得在这很好, 对训练营也更信任。

结论。 篮球训练营营销推广要用到不少方法。得先把目标市场定准了, 然后好好建设品牌, 营销渠道也要多种多样, 还要把客户关系管理好。要好好研究市场需求和竞争情况, 不停地改进营销推广方案, 这样训练营才能在激烈竞争中存活, 吸引更多学员, 一直好好发展下去。并且, 社会和科技一直在变, 训练营也要一直创新营销手段, 跟上市场和客户需求的变化。目前和以后, 篮球训练营可能在篮球产业里变得更重要, 为篮球运动培养很多厉害的人才。

参考文献

1. 李凤月.(2018).北京市哈林秀王国际英语篮球训练营营销策略分析(硕士学位论文,北京体育大学).<https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbname=CMFD201901&filename=1018123716.nh>
2. 胡鉴玮.(2018).尼可篮球训练营的营销策略研究(硕士学位论文,西南财经大学).<https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbname=CMFD202001&filename=1018794662.nh>

Zhang Pengqi

Чжан Пэнци

Институт бизнеса БГУ (Минск)

Научный руководитель М.В. Лесниченко-Роговская

探究万达电影集团影响力营销的竞争格局

Изучение конкурентного ландшафта маркетинга влияния для корпорации «Wanda Film»

Summary. By using the Porter's Five Forces model, this paper comprehensively analyses the competitive environment analysis of Wanda Film Company in the field of influencer marketing. Five aspects are examined: existing competitors, potential competitors, threat of substitutes, bargaining power of suppliers, and bargaining power of consumers.