

尼卡网球学练馆品牌发展战略

打造全方位网球生活体验平台

演讲人：pen

目录 CATALOG

01 关于尼卡

02 尼卡产品、服务、运营管理

03 前期营销方式、尼卡的成本与
营收计划

04 尼卡网球学练馆布局设计

05 关于创立尼卡的一些想法

01

关于尼卡

○ 尼卡的象征意义

阳光与乐观的化身

尼卡网球学练馆肩负着推广网球运动的使命，致力于让更多人通过网球运动享受健康生活，同时构建多元化的社交平台。

自由与温暖

尼卡不仅是一个网球学练馆的名称，更象征着自由和温暖的力量，鼓励人们打破束缚，追寻内心的热爱和梦想。

强大的使命感

尼卡——像太阳一样温暖的神。源自[海贼王] Monkey D. Luffy 觉醒状态的尼卡形态。尼卡象征着阳光与乐观，有着温暖人心的力量，有着对信念和理想无拘无束的追求。他是自由的、温暖的、有极强使命感的、也是极其强大的。

○ 尼卡网球学练馆简介

01

网球学练馆的成立初衷

尼卡网球学练馆旨在通过提供平民化的价格和高质量的服务，让更多人接触和了解网球运动，从而推动网球运动在国内的普及和发展。

02

综合运动生活平台

尼卡不仅仅是一个网球训练场所，更是一个集运动、饮食、社交于一体的综合性健康生活平台，致力于打造多元化的会员社交生态圈。

03

市场定位与发展规划

尼卡网球学练馆立志成为中国网球学练馆第一梯队品牌，通过在广州区域的快速扩张，未来五年内辐射全国，促进网球运动的全民化。

○ 尼卡的目标与发展规划



成为中国网球学练馆第一梯队品牌

尼卡网球学练馆立志通过高质量的服务和广泛的市场布局，迅速提升品牌影响力，目标是在短期内成为国内网球学练馆的领先品牌。

区域性快速扩张战略

尼卡计划首先在广州中心城区建立直营店，然后辐射到周边城市，最终目标是在华南区域形成强大的品牌效应，并逐步向全国扩展。

五年内辐射全国市场

尼卡的长远规划是在全国范围内扩大其市场影响力，通过在前五年内打好坚实的地区基础，进而拓展到全国范围，吸引更多的网球爱好者加入。

○ 客户定位及网球市场情况分析

尼卡网球学练馆客户定位

尼卡网球学练馆服务的客户群年龄段为6岁-60岁，覆盖老年、中年、青少年三代人，满足不同年龄层的网球运动需求。

网球市场增长趋势

国内网球运动参与人数从2004年的197w增长至2021年的2000w+，反映出网球市场正处于飞速增长阶段，具有巨大的发展潜力。

网球运动普及现状

尽管网球运动在中国逐渐普及，但与羽毛球等其他运动相比，网球仍被视为一项贵族运动，尼卡网球学练馆致力于通过亲民价格和便捷设施改变这一观念。

02

尼卡产品、服务、运营管理

○ 产品内容

月卡会员服务

尼卡网球学练馆提供的月卡会员服务，费用1280元，包含16小时自助使用网球发球机场地、免费使用网球球拍、更衣室和球拍寄存服务。

季卡会员特权

尼卡网球学练馆的季卡会员费用为2880元，提供48小时自助使用网球发球机场地等服务，让会员享受更加灵活和充裕的练习时间。

零基础室内私教课程

尼卡网球学练馆针对零基础学员开设的10课时私教课程，费用3980元，涵盖网球基础规则、步法训练及实战技巧，帮助学员快速掌握网球技能。

○ 会员服务



会员打卡奖励

尼卡网球学练馆鼓励会员通过到店打球并记录，累积打卡可解锁冰美式咖啡一杯，此举旨在增加会员的活跃度和参与感。



月度活动竞赛

每月举行一次会员打球时长和次数的统计竞赛，前三名会员将获得周卡一张，有效提升会员之间的互动和竞技乐趣。



实习教练资格

会员在月累计打球20小时后，可申请成为实习教练，经过考核后，有机会成为尼卡网球学练馆的初级教学教练员，享受课时收益分成。

○ 运营管理

客户管理

通过小帅的日常例子，展示了如何通过运动、饮食和社交等多维度服务，增强用户体验，提升尼卡网球学练馆的品牌粘性，拓宽社交圈层。

营销管理

场景设想

03

前期营销方式、尼卡的成本与营收计划

○ 营销方式

01

线上营销策略

尼卡网球学练馆通过官网、微信企业视频号、美团门店、抖音企业号和小红书等线上渠道进行宣传，利用数字媒体的广泛覆盖力吸引潜在客户。

03

社区与教培机构合作

尼卡网球学练馆与周边社区物业及教培机构合作，推出业主福利和优惠活动，利用现有客户资源和社区资源，扩大品牌影响力和客户基础。

02

开业免费试打活动

尼卡网球学练馆在开业前十天提供免费预约试打服务，每人可通过尼卡微信小程序免费一次试打30分钟，此策略旨在吸引用户体验服务，增加用户粘性。

○ 成本支出

01

初始装修与固定成本

尼卡网球学练馆的初始装修和固定成本预计在35万至40万之间，这一费用涵盖了场地改造、装修材料及施工费用，为学练馆营造专业和舒适的运动环境。

02

月度运营成本

尼卡网球学练馆的月度运营成本约为7.5万元，包括场地租金、人员工资、水电物业管理费以及店面维护等，确保学练馆日常运营顺畅。

03

营销与活动支出

尼卡网球学练馆每月将一部分资金用于营销活动，尤其是会员活动日的举办，通过高质量的会员活动增强客户粘性，促进口碑传播，提高品牌影响力。

○ 营收情况

01

月卡销售收益预测

基于开业优惠活动和预期的到店体验人数，尼卡网球学练馆预计月卡销售收入在235200元至294000元之间，为初期主要收入来源。

02

私教课程收益估算

根据购买月卡会员中预计有10%至15%会购买私教课程，尼卡网球学练馆的私教课收益预计在26880元至50400元之间。

03

营收与利润分析

综合月卡和私教课程的收益，尼卡网球学练馆预计月营收在262080元至344400元之间，扣除成本后，预估月利润介于187080元至269400元。

04

尼卡网球学练馆布局设计

○ 发球机场地设计



场地尺寸与布局

尼卡网球学练馆的发球机场地设计考虑到专业训练与业余爱好者的需求，采用宽3.5m-4m、长10m-12m的尺寸，确保运动空间既宽敞又符合标准。

场地数量与分布

为满足不同水平会员的训练需求，尼卡网球学练馆共设计了六片发球机场地，合理分布在馆内，以优化空间使用并减少运动时的相互干扰。

场地材料与维护

发球机场地选用高品质材料建造，保证场地耐用性与安全性，同时尼卡网球学练馆设立专门的维护团队，确保场地始终保持最佳状态，提升会员使用体验。

○ 更衣室设计

男女更衣室设计

尼卡网球学练馆为满足不同性别会员的需求，特别设计了男女各一间的更衣室，每间面积在2.5㎡到3㎡之间，确保私密与舒适。



更衣室尺寸与布局

每间更衣室的尺寸精心设计，介于2.5㎡至3㎡，既保证了使用空间的舒适度，又兼顾了整体空间的合理利用，内部布局考虑用户便捷性。



更衣室数量与配置

尼卡网球学练馆共设置男女更衣室各一间，每个更衣室内部配备至少20个储物箱，并有球拍储存格，满足运动后的更衣及物品存放需求。



○ 休闲区设计

01

休闲区综合功能

尼卡网球学练馆的休闲区设计为一个多功能空间，集前台服务、储物柜和餐饮吧台于一体，旨在为会员提供一个放松和社交的理想场所。

02

舒适休息环境

休闲区内提供舒适的休息与就餐区，设有至少八张休闲椅，并配备网球赛事直播的电视视频播放区，让会员在运动间隙也能享受轻松时刻。

03

会员互动展示

设立会员数量形象展示区和拍立得拍摄角，鼓励会员分享自己的运动时刻，手写签名并记录加入时间，增强会员间的互动和归属感。

○ 会员形象展示区

会员荣誉墙

定期邀请会员分享他们的网球故事和生活变化，通过真实案例传递运动的正能量，同时加深会员间的了解和友谊。

个性化会员相册



会员故事分享



○ 对外电子广告显示屏

01

展示最新优惠活动

电子广告显示屏不仅展示信息，还提供扫描二维码直接进入线上咨询的入口，方便顾客快速获取更多服务详情，促进顾客与尼卡网球学练馆的互动。

02

增强品牌可见性

通过在电子广告显示屏上播放尼卡网球学练馆的品牌视频和成功案例，增强品牌的视觉影响力，提升顾客对尼卡网球学练馆的认知度。

03

提供线上咨询入口

05

关于创立尼卡的一些
想法

○ 网球在国内的发展现状

01

网球运动人数增长

自2004年至2021年，国内网球运动人数从197万增至2000万以上，中国成为全球第二大网球运动参与国，体现了网球运动的普及和高速增长。

03

网球奥运金牌影响

2024年，中国女子网球运动员郑钦文获得奥运会网球单打金牌，这是中国网球奥运历史上的第一块金牌，极大提升了网球运动的关注度，吸引了更多人参与到网球运动中来。

02

网球市场扩大

随着网球运动人数的增加，网球市场规模持续扩大，北上广深等一线城市对网球运动的投入增多，推动了网球运动趋向大众化与平民化，为网球产业的发展注入了新动力。

○ 尼卡的宗旨与期望

01

打造网球运动第一品牌

尼卡网球学练馆致力于成为中国网球领域的领军品牌，通过高质量的教学和卓越的服务吸引更多的网球爱好者，推动网球运动的普及和发展。

02

实现网球社交化

尼卡不仅仅是一个网球训练场所，更是一个社交平台，通过组织多样的社交活动，让会员在享受网球乐趣的同时，扩大社交圈，增进人际交往。

03

促进网球运动普及

尼卡通过提供平民化的价格和高质量的网球体验，降低网球运动的参与门槛，吸引更多群体参与，以期达到促进网球运动在国内的普及和高速发展。

○ 尼卡的未来展望

01

成为中国网球学练馆第一梯队品牌

尼卡网球学练馆立志通过高质量的服务和创新的会员活动，在未来五年内成为华南区域乃至全国范围内网球学练馆的领军品牌。

03

辐射全国的网球运动推广

尼卡计划从广州出发，逐步扩展至周边城市及全国其他主要城市，通过开设多家分店来推广网球运动，让更多人接触并爱上这项运动。

02

建立多元化运动社交平台

尼卡致力于打造一个集运动、饮食、社交于一体的多元化平台，通过丰富的社群活动和会员服务，增强用户间的互动，构建健康的生活方式社区。

谢谢

THANKS