


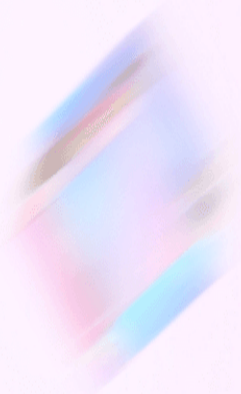
《李宁网络营销策划方案》

2023-10-29

| CATALOGUE |

目录

- 背景介绍
- 市场分析
- 营销策略制定
- 营销活动执行
- 预算与资源需求
- 风险评估与应对措施
- 长期规划与展望



01

背景介绍



李宁公司概述

01



成立时间



1990年，是中国著名的体育用品公司。

02



业务范围



设计、生产、销售体育服装、鞋帽、配件等。

03



市场地位



在中国市场占有较大份额，品牌知名度和美誉度高。

网络营销概述



01

定义

网络营销是指利用互联网平台和数字化工具，实现品牌推广、产品销售、客户互动等营销目标的活动。

02

特点

覆盖面广、传播速度快、交互性强、精准度高。

03

发展趋势

随着互联网技术的发展，网络营销成为企业重要的营销手段。



策划目的和意义



目的

通过策划和实施一系列的网络营销活动，提高李宁品牌在网络上的知名度和美誉度，促进产品的销售和增加市场份额。

意义

网络营销可以弥补传统营销的不足，拓展新的市场空间，提高销售业绩，同时也可以加强与消费者的互动，提升品牌形象和客户满意度。



02

市场分析





行业趋势分析

运动品牌市场持续增长

随着健康意识的提高和消费者对运动品牌的需求增加，运动品牌市场呈现出持续增长的趋势。

市场竞争激烈

国内外众多运动品牌竞争激烈，市场上有许多知名品牌，如耐克、阿迪达斯、安踏等。

消费者需求多样化

消费者对运动鞋、服装和配件的需求不断变化，要求品牌能够紧跟市场趋势，推出多样化的产品。





目标用户分析



01

年轻人群体为主

李宁的目标用户主要是年轻人群体，他们注重时尚、潮流，对运动品牌有一定的认知和需求。

02

追求品质和舒适性

目标用户对产品的品质和舒适性有较高的要求，喜欢购买能够提供良好穿着体验的运动品牌。

03

购买决策注重性价比

目标用户在购买运动品牌时注重性价比，喜欢购买性价比较高的产品。



竞争对手分析



耐克、阿迪达斯等国际品牌

这些品牌具有较高的知名度和品牌影响力，拥有广泛的产品线和市场份额。



安踏、特步等国内品牌

这些品牌在本土市场具有较高的市场份额，拥有较强的渠道优势和品牌影响力。



新兴互联网品牌

一些新兴的互联网品牌借助互联网营销和社交媒体推广，逐渐在市场上获得了一定的关注度和市场份额。



03

营销策略制定



品牌定位与传播

品牌定位

李宁品牌定位为“高品质、高性价比、年轻时尚”，以满足消费者对运动装备的需求，同时吸引年轻人的关注。

品牌传播

通过广告、社交媒体、内容营销等多种渠道，向消费者传递李宁品牌的理念和产品特点，提高品牌知名度和美誉度。





产品差异化策略



创新性产品

研发具有创新性的运动装备和鞋类产品，以满足消费者的个性化需求。

独特卖点

强调李宁产品的独特卖点，如高科技面料、专业设计、舒适体验等，与其他品牌形成差异化竞争。





定价策略与促销活动

定价策略

根据产品特点、市场需求和竞争状况，制定合理的价格策略，以保证产品的竞争力。

VS

促销活动

通过线上线下的促销活动，如限时折扣、满额赠品、新品试用等，吸引消费者的关注和购买。



渠道策略与合作伙伴选择

渠道策略

拓展线上和线下销售渠道，如电商平台、专卖店、体育用品店等，以满足不同消费者的购买需求。

合作伙伴选择

与优秀的电商平台、体育赛事组织和个人合作，提高品牌曝光度和产品销售量。

The background features a soft, light blue gradient. On the left side, there are two abstract 3D objects: a rectangular prism at the top and a circular ring at the bottom, both with a multi-colored, iridescent texture. In the center, the number '04' is displayed in a bold, black font inside a white square with a black border. Two thin black lines extend from the top-left and top-right corners of this square towards the left and right edges of the frame, respectively.

04

营销活动执行

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/847054126065006124>