

2023-2029年中国钢琴比赛 推广市场分析与投资前景研究报告

报告目录及图表目录

博思数据研究中心编制

www.bosidata.com

报告报价

《2023-2029年中国钢琴比赛推广市场分析与投资前景研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.bosidata.com/report/I09165BT7N.html>

【报告价格】纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8200元

【出版日期】2023-01-19

【交付方式】Email电子版/特快专递

【订购电话】全国统一客服务热线：400-700-3630(免长话费) 010-57272732/57190630

博思数据研究中心

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

说明、目录、图表目录

报告说明:

博思数据发布的《2023-2029年中国钢琴比赛推广市场分析与投资前景研究报告》介绍了钢琴比赛推广行业相关概述、中国钢琴比赛推广产业运行环境、分析了中国钢琴比赛推广行业的现状、中国钢琴比赛推广行业竞争格局、对中国钢琴比赛推广行业做了重点企业经营状况分析及中国钢琴比赛推广产业发展前景与投资预测。您若想对钢琴比赛推广产业有个系统的了解或者想投资钢琴比赛推广行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

报告目录：

第一章 中国钢琴比赛行业营销推广相关概述

第一节 钢琴比赛的相关概述

- 一、钢琴比赛的由来
- 二、钢琴比赛的收入结构
- 三、钢琴比赛营销的定义

第二节 传统钢琴比赛营销目标及策略

- 一、传统钢琴比赛营销概述
- 二、传统钢琴比赛营销目标
 - （一）宣传推广赛事，吸引选手参加
 - （二）吸引或邀请媒体对赛事进行报道
 - （三）吸引公众关注和参与赛事
 - （四）有效开发赞助商，以获得实物和资金的支持
 - （五）寻求赛事举办的相关企业的专业服务和合理协作

三、传统钢琴比赛营销策略

- （一）钢琴比赛营销的产品策略
- （二）钢琴比赛营销的价格策略
- （三）钢琴比赛营销的分销策略
- （四）钢琴比赛营销的促销策略

第三节 钢琴比赛的现代整合营销策略

- 一、钢琴比赛的整合营销概念
- 二、钢琴比赛的整合营销策略
 - （一）钢琴比赛交易营销和关系营销的整合

(二) 钢琴比赛客户营销和公众营销的整合

(三) 钢琴比赛线下营销和线上营销的整合

第二章 中国钢琴比赛行业发展背景分析

第一节 中国宏观经济发展环境分析

一、中国GDP增长情况分析

二、工业经济发展形势分析

三、社会固定资产投资分析

四、全社会消费品零售总额

五、全国居民收入增长分析

六、居民消费价格变化分析

七、对外贸易发展形势分析

第二节 中国社会环境分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、文化环境分析

四、科技环境分析

五、生态环境分析

六、中国城镇化率

第三节 钢琴比赛政策环境分析

第三章 中国钢琴比赛发展现状及行业发展趋势分析

第一节 中国钢琴比赛发展概况

第二节 钢琴比赛国际权威机构认证

第三节 国际国内钢琴比赛概述

一、国际著名钢琴比赛概述

二、国内著名钢琴比赛概述

第四节 中国钢琴比赛SWOT分析

一、中国钢琴比赛的正面意义

(一) 对教师的正面价值

(二) 对少儿的正面价值

(三) 对社会的正面价值

二、中国钢琴比赛的负面影响

第五节 中国音乐赛事发展趋势分析

第四章 国际重点音乐家协会及钢琴赛事发展情况

第一节 香港国际音乐家协会

一、协会基本情况

二、协会主要举办的钢琴比赛情况

（一）“李斯特纪念奖”香港国际钢琴公开赛

（二）“萧邦纪念奖”香港国际钢琴公开赛

第二节 亚洲音乐家协会

一、协会基本情况

二、协会主要举办钢琴比赛情况——香港国际钢琴邀请赛

第三节 中国音乐家协会

一、协会基本情况

二、协会主要举办的钢琴比赛情况

（一）中国音乐“小金钟”奖

（二）长江钢琴杯

第五章 中国钢琴比赛营销推广现状及策略

第一节 中国钢琴比赛营销推广困境

一、营销观念落后，手段单一

（一）营销理论研究的滞后

（二）赛事经营主体角色定位模糊

（三）营销方式简单粗放

（四）营销专业化程度低

二、门票收益不佳

（一）核心产品开发不充分

（二）缺乏配套服务

三、媒体宣传针对性差

（一）营销同质性

（二）宣传效应缺失

四、法规体制不完善，缺乏成熟的市场运作

第二节 钢琴比赛营销的服务营销内涵

第三节 基于服务营销理念的钢琴比赛营销策略

- 一、提高赛事服务质量
- 二、重视调研，科学定价，注重差异化，合理经营赛事
- 三、整体战略布局，建立合作关系
- 四、建立钢琴中介体系，尝试赛事营销外包
- 五、利用互联网，营销跟上社会潮流
- 六、引入赛事服务质量评价体系

第六章 中国钢琴比赛票务营销推广策略分析

第一节 钢琴比赛票务产品营销组合分析

- 一、赛事票务营销的产品策略
- 二、赛事票务营销的价格策略
 - （一）钢琴比赛票务产品的营销策略和产品生命周期
 - （二）钢琴比赛票务产品的定价策略
- 三、票务营销的分销渠道策略
- 四、赛事票务营销的促销策略

第二节 钢琴比赛票务广告推广策略分析

- 一、广告在赛事推广中的作用
- 二、钢琴比赛的广告受众分析
- 三、钢琴比赛的广告媒体选择
- 四、钢琴比赛的广告创意分析
- 五、钢琴比赛广告推广策略分析
 - （一）明星效应最大化
 - （二）充分鼓励赞助商投放
 - （三）寻找和培养合作伙伴
 - （四）充分利用自有平台
 - （五）广告的时机性投放

第三节 钢琴比赛票务营销公关策略分析

- 一、信息传递和事件策划
- 二、媒体关系和传播手段
- 三、目标群体和基础培养

四、赞助回报和商业开发

五、社会效益和城市形象

第四节 赛事票务消费中的客户服务策略

一、钢琴比赛中的服务与体验

二、钢琴比赛的服务特点分析

三、钢琴比赛服务提升对策建议

第七章 中国钢琴比赛网络营销推广策略分析

第一节 中国钢琴比赛网络营销推广现状

一、网络营销推广现状

二、网络营销推广平台

（一）易赛APP

（二）中国艺赛网

（三）国际艺术赛事推广网

第二节 中国钢琴比赛网络营销困境

一、网络营销意识淡薄

二、钢琴比赛网络营销产品开发不足

三、钢琴比赛站点缺乏差异化

四、在线服务应用较少

五、网络营销策略水平较低

六、赛事网络营销人才匮乏

第三节 中国钢琴比赛网络营销策略

第四节 中国钢琴比赛网络营销推广案例

一、第五届德国欧米勒（青岛）国际钢琴公开赛网络赛区选拔赛

二、肖邦青少年钢琴比赛网络赛

第八章 中国钢琴比赛推广知名企业经营分析

第一节 广东艺粤文化活动策划有限公司

一、企业发展概况

二、企业成功运营案例分析

第二节 北京耀美文化发展有限公司

一、企业发展概况

二、企业成功案例——常青藤国际钢琴作曲大赛

第三节 雅马哈乐器音响(中国)投资有限公司

一、企业发展概况

二、企业成功案例——雅马哈全国钢琴比赛

第四节 苏州音妙文化发展有限公司

一、企业发展概况

二、企业成功案例——中国国际钢琴艺术节伯牙奖

第五节 柏斯音乐集团

一、企业发展概况

二、企业成功运营案例分析

详细请访问：<http://www.bosidata.com/report/I09165BT7N.html>