

# 小冯（化名）——壁球周边产品设计师

## 创业背景

小冯从大学开始一直坚持运动，一年半以前爱上了小众的壁球。她发现，这项运动对都市职场女性非常友好，训练方式多样，可以独自练习，也可以双人对打或多人竞技。渐渐地，她发现和她一样爱上壁球的女性越来越多，但小众运动爱好者要找到好看的运动周边产品实在太难了。

## 项目定位

设计更好看的壁球周边，成了小冯开启一人公司的契机。她做了3个月市场调研，发现目前中文互联网上售卖的壁球相关产品基本只有球和球拍，能展示壁球文化、体现爱好者特质的周边几乎没有。即便在壁球相对发达的欧美，受限于爱好者总量，相关商品也非常匮乏。

## 技术实现

擅长平面设计的小冯立足自身需求，设计出第一个产品——“壁球女孩”手机壳，并放上社交账号。收到热烈反响后，她迅速下单不同材质的手机壳进行材质、工艺比对，选中厂家后开始打版制作。

## 产品功能

- 壁球主题手机壳：首款产品，展现壁球文化
- 后续可能扩展：壁球主题服饰、配饰、生活用品等周边产品

## 商业模式

产品通过社交平台种草，引导粉丝购买。第一批订单在反馈发出后一周左右完成发货。这种从个性化需求出发，找到市场空白，迅速完成商业链路闭环的模式，是众多"一人公司"的代表。

## **运营细节**

小冯说，随着壁球运动被纳入奥运会比赛项目，身边很多人建议她发展壁球的线下社群、壁球教育等，将生意持续扩大。但她对此感到困扰："这并不是我的本意，一个人的时间和精力是有限的，我希望自己的一人公司能够保持简单，先服务好喜欢壁球运动、希望能展示壁球魅力的人群。"她更注重将"小而美"延续长久。