



如何成为一名成功的电竞俱乐部老板

从赛场到董事会：电竞商业的完整指南

洞察产业趋势 · 掌握运营核心 · 共创商业价值

CONTENTS

01

黄金时代：千亿蓝海的市场机遇

聚焦电竞行业爆发式增长的市场规模，深度解析产业背后的商业价值与未来发展潜力。

02

核心路径：创建与投资的双重选择

深度对比“从零组建新战队”与“资本并购现有俱乐部”的优劣，明确入局的最优路径。

03

成功案例：顶级老板的商业哲学

剖析王思聪、Puppey、Emin三位行业标杆的运营逻辑，提炼可复制的成功管理经验。

04

冠军之师：团队组建与管理指南

构建科学的战队组织架构，掌握选手招募、梯队建设与团队高效管理的核心方法论。

05

造血机器：俱乐部盈利模式深度解析

拆解赛事奖金、商业赞助、内容直播、周边衍生等多元收入结构，揭秘俱乐部的商业变现闭环，探索可持续发展的盈利增长点与商业模式创新。

01. 黄金时代：和平精英的市场机遇

整体电竞市场规模 (2026年预计)

¥3000亿+

和平精英游戏流水 (2025年)

¥312.5亿

国内手游流水排名第二

日活跃用户 (DAU)

9000万+

2026年春节期间数据

核心机遇

- 成熟的职业联赛体系(PEL)，赛事生态完善
- 多元化的商业化路径，变现能力强劲
- 政策与资本双重加持，行业发展环境优越
- 技术驱动体验升级，持续吸引新用户

02. 核心路径

创建与投资的双重选择

路径一：从零到一，创建新俱乐部



01 市场调研与战略定位

锁定核心游戏赛道，深度剖析竞品格局与市场空白，精准锚定目标用户，确立差异化发展方向。



02 法律实体与合规化建设

完成工商注册与行业资质准入，注册品牌商标构建IP壁垒，规范合同与财税流程，确保合法合规。



03 核心团队与选手签约

招募高水平职业选手组建首发阵容，搭建赛训、运营、商务、内容制作等完整的俱乐部管理架构。



04 资金筹备与预算管控

落实启动资金与持续输血能力，制定覆盖薪资、赛事、宣发的年度预算，建立严格的财务风控体系。



05 品牌塑造与商业变现

搭建全平台新媒体矩阵沉淀粉丝社群，拓展品牌赞助与商务合作，探索直播、周边等多元变现路径。



必备内核：创业精神与抗压性

这不仅是运营，更是一场高风险的创业长跑。需要极强的执行力、快速决策力，以及面对成绩波动和资金压力时的抗挫折能力，在不确定性中稳步推进。



核心能力：深度行业认知与洞察

懂游戏更要懂产业逻辑。需深谙主流赛事体系与选手培养机制，精准捕捉用户偏好与市场趋势，避免陷入“用爱发电”的盲目运营误区。



基础保障：充足的资金与资源储备

电竞行业回报周期长，前期需持续投入。必须具备覆盖场地、薪资、赛事差旅等至少18-24个月的运营资金，同时整合资源以拓宽变现渠道。

路径二：资本入局，投资现有俱乐部

01 核心估值模型



收益法 (Income Approach)

基于未来现金流折现，聚焦长期盈利能力，是评估运营成熟、收入稳定俱乐部的核心方法。



市场法 (Market Approach)

对标同类俱乐部的交易案例与市场价格，核心难点在于寻找业务结构与财务状况高度匹配的可比标的。



多因素加权法 (Weighted Model)

综合评估：赛事成绩(30%)、粉丝规模(25%)、商业赞助(25%)、青训体系(20%)，兼顾现状与未来潜力。

02 主流投资模式



直接收购控股权

通过协议转让或要约收购获取51%以上股权，实现对俱乐部运营决策、财务及人事的绝对掌控。



少数股权战略投资

以财务或战略投资人身份入股，保留原管理团队，通过品牌联动、资源注入实现商业与竞技的双赢。



顶级联赛席位购买

直接竞拍或受让联赛准入资格，成本最高但享有最稳定的顶级联赛经营权，是稀缺的市场入场券。

03. 成功镜鉴

三位顶级老板的商业哲学

案例一：NV腾讯视频战队 (资本驱动 + 生态联动)



创始人背景

由帝国科技集团投资，CEO李婷婷。

运营模式

国际化布局，与腾讯视频深度战略合作，探索影游结合、电竞综艺等生态联动。

核心优势

雄厚资本、平台资源、国际化经验、卓越战绩。

案例二：4AM战队 (明星创始人 + 个人IP)



创始人背景

由前LOL顶级选手韦朕（ID: GodV）创立，凭借其在电竞领域的深厚积累与影响力，成为战队的核心精神领袖。



运营模式

以创始人IP为核心驱动力，俱乐部品牌与韦神个人IP深度绑定，采用独立运营的模式，实现品牌与商业价值的协同增长。



核心优势

依托创始人韦神巨大的个人号召力和庞大的粉丝基础，为战队带来了持续的流量关注与商业合作机会。

案例三：Tianba战队 (明星合伙人 + 品牌效应)



创始人背景：由知名艺人陈赫、鹿晗联合创办，借助明星影响力快速打响战队知名度。

运营模式：依托明星效应引流，人才培养坚持“品性优先”原则，布局端游与手游双赛道并行发展。

核心优势：强大的明星光环带来持续的品牌曝光，同时创造了丰富的跨界合作机会，提升商业价值。

04. 冠军之师

团队组建与管理指南

构建结构完整、分工明确的专业电竞组织体系，从选手培养到后勤保障，全方位打造赛场致胜的基石。

和平精英俱乐部核心岗位架构



赛训体系

负责比赛和训练。包括教练组（制定战术）、赛事部（报名和情报）、数据分析（提供数据支持）。



商业运营

负责赚钱和品牌。包括市场公关（社交媒体和粉丝）、商务合作（拉赞助和衍生品）。



后勤保障

负责选手生活和发展。包括选手管理（青训和心理）、后勤（吃住出行）、财务人事。

招募与管理策略

选手招募

青训体系：从高分玩家中发掘新人，成本低且可持续。

转会市场：直接购买成名选手，快速提升实力，但成本高。

试训：邀请选手短期加入，观察水平和团队融合度。

团队管理

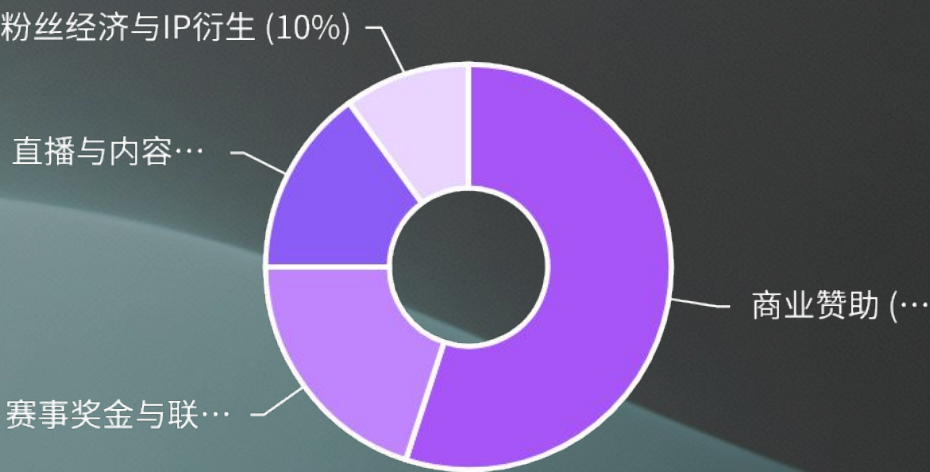
建立制度：明确训练时间和作息，营造专业氛围。

科学训练：制定详细的训练、复盘和研究计划。

关注心理：定期进行心理辅导和团队建设。

05. 造血机器：俱乐部盈利模式解析

和平精英俱乐部收入结构



商业赞助：最主要收入来源，涵盖品牌冠名、行业合作伙伴赞助等形式。

赛事奖金与联盟分成：PEL、PMGC等顶级赛事奖金丰厚，同时联盟化运营带来稳定分成收益。

直播与内容创作：与直播平台签约获取签约费，同时通过内容创作获得打赏与流量分成。

粉丝经济与IP衍生：销售周边商品、会员订阅、数字藏品等，深挖粉丝全生命周期价值。

多元化盈利渠道详解



01 品牌赞助生态

占总收入超50%的核心来源，已从简单的Logo露出升级为深度的产品共创与生态绑定。如蔚来与EDG的亿元级跨界联名，实现品牌价值的双向赋能。



02 粉丝经济变现

实体周边（队服、徽章）年销数千万元；会员订阅与数字藏品满足收藏需求；电竞酒店与线下见面会进一步将线上高粘性粉丝转化为线下消费力。



03 版权与内容变现

依托直播平台的高额流量分成与短视频矩阵的广告变现；通过自制纪录片、电竞综艺等内容IP化，实现平台版权采购与品牌植入的双重收益，构建可持续的内容商业闭环。

行业趋势：从单一赞助模式转向“赛事+内容+商业”的复合型盈利体系，商业价值持续深化。



Q&A

Thank You

—— 期待与您深入探讨，共创行业未来 ——