



本期策划主题

# 健身丽水： 走进 让生活的美好和健康路上弥漫

■本报记者 付名煜 通讯员 李姿乐

## 2022 我们奋楫扬帆

燃脂减肥、增肌塑形、上舞蹈课、练瑜伽 在90后、00后年轻人眼中，健身运动就是选择健康的生活方式。一段新的体验，都充满了挑战和吸引。

过去，人们大多把到防洪堤跑步、在体育中心打球或使用公园里的公共健身器材作为健身方式，但现在，越来越多人走进健身房，在浓厚的锻炼氛围中感受健身带来的乐趣。

从世纪之初的铁房到传统商业健身房，再到小而精的健身工作室和普惠公益性质的百姓健身房。近年来，丽水市区健身场馆的数量迅猛增长，经营模式不断创新。虽然疫情让快速发展的健身行业按下了减速键，但人们对运动健身的需求也被进一步激发，站在行业变革的新风口，丽水健身业正面临一场大考。

### 直面痛点 传统健身行业创新突围

家住市区的张温鹏无法理解，被拒绝多次的健身房工作人员，为什么仍会隔三差五到万地、新墟里等商场向市民发放宣传单。

元旦假期，身穿健身房制服的工作人员逆着人群，向张温鹏递来宣传单：你好，健身，拳击了解一下。张温鹏像往常一样摆摆手，径直走开。

健身房的服务质量、专业水平以及信誉很难甄别，这几年市区不少健身房停业关闭，受伤的总是消费者。而且不少健身房会员卡价格昂贵，很难长期让我信任、坚持。张温鹏所担心的问题，也正是丽水健身行业面临的痛点。2015年入行的丽水浩享体育管理有限公司总经理徐进，明显感觉到客户态度在几年间不断转变。第一次来健身房了解会员卡价格的顾客，考虑时长更久了，他们总是斟酌许久才会做决定。老会员对服务质量愈发看重，续卡量越来越少，个别门店会员正慢慢流失。

丽水健身场馆遍地开花，导致市场也逐渐趋向饱和，依赖会员卡销售的传统健身房在不断攻城略地的同时，却忽视了运营管理和客户服务。说实话，预售模式本身存在弊端，极易发生倒闭、跑路现象，再加上疫情影响，大量门店关闭，传统健身房已处于不得不变境地。徐进说。

长期以来，丽水健身行业主要以粗放管理模式为主，存在客户粘性低、标准化服务体系缺失等问题，而破解这一难题，成为浩享体育转型突围的当务之急。

去年5月，丽水浩享体育发展有限公司和丽水乐享体育管理有限公司合并成立浩享体育管理有限公司，开启健身场馆连锁化经营，同时在公司内部划分客户服务部、教练部、销售部、财务部等职能部门进行精细化管理。

与支付宝云分呗的合作，则是浩享体育的又一探索。徐进告诉记者，传统健身房通常采用会员卡制，需要预先支付健身卡费，然而这种模式让经营者疲于售卡而忽视客户关怀和服务，导致客户体验感降低，给行业带来不少负面评价，不利于长期经营，云分呗则有效解决这一问题。

记者了解到，云分呗根据客户和商家签订的合约，协助商家从用户支付宝账户进行扣款，扣款周期一般按月进行。徐进举例，芝麻信用分550分以上的客户在浩享办健身卡，可以使用云分呗分期付款，不需要手续费和利息，也不占用其他信用额度，最重要的是，一旦健身房倒闭，支付宝当月就会止付。

在解决信任问题的同时，这一模式还能增加客户粘性。市体育发展服务中心相关负责人告诉记者，健身行业要实现长久发展，就必须在经营模式上不断创新，通过提升服务质量建立市场信誉。

### 细分市场 健身工作室风生水起

努力健身，保持健康！邱君红的微信朋友圈展示着一张健身照，大汗淋漓的她正享受运动带来的快感，而照片背景是一家健身工作室。

在健身成为时尚的今天，场馆也出现了新变化，小而精的健身工作室正在丽水走红。与传统健身房相比，健身工作室因为更专业、课程分类更细、没有年卡营销，而深受年轻人青睐。

邱君红坚持健身已近4年，在传统健身房和健身工作室都有消费，但两者体验感却大相径庭，传统健身房商业气息比较浓厚，比起增强学员锻炼效果，他们更看重售课业绩。

困扰众多健身爱好者的，远不止邱君红所说。传统健身房虽然器材多，但要达到锻炼目的，至少得投入1-2个小时，对于上班族而言，很难在工作日抽出如此长的时间，靠节假日偶尔锻炼又达不到健身减肥效果。

新型健身工作室的出现，为有健身需求的人提供了另一个选项。邱君红所在的飞致轻健身，采取与传统健身房截然不同的训练方式，主打短时、高效的团操课，分为30分钟、45分钟和1小时三种时长。在课程内容上，除了引进比较受欢迎的莱美课程，还根据市场需求研发了一系列新课，每季度一更新、每半年一推新。

眼下，专注于几门课程、几项特色服务的新型健身工作室在丽水如雨后春笋般涌现，除了飞致轻健身，还有重塑、坚蛋、星橙等众多品牌，成为丽水健身行业的后起之秀。

与传统健身房大而全不同，健身工作室侧重小而精，将课程拆分、不断细化，衍生出减脂、增肌、塑形、拳击等不同内容。重塑健身工作室会员梅女士告诉记者，这种方式能制定出更高效、更有针对性的健身计划，健身者可以根据教练的建议补短、进阶、提升，更充分地享受运动的愉悦感。

在疫情的影响下，丽水健身行业也逐步向线上发展。去年2月，重塑健身工作室在钉钉上开设了8期健身直播课，通过全身循环训练、上下肢训练、核心训练等课程指导学员居家健身。

虽然线上直播健身的流量很高，但课程效果还有很大的提升空间，许多细节需要不断完善。重塑健身工作室负责人魏挺告诉记者，最突出的问题是，教练在直播授课时不能直接看到学员的动作，无法第一时间给予有针对性的指导，学员反馈也常常被其他学员的评论所淹没，与一对一教学还存在比较大的差异。

### 全民普惠 百姓健身房形成10分钟健身圈

每天傍晚，万象街道综合文化站内的百姓健身房都很热闹，甚至一位难求。与各类健身房相比，这里少了商业气息，多了公益性。

元旦假期，梅山社区居民潘乐芳又一次来到这家百姓健身房，通过人脸识别系统开门入场。比起室外公共健身场所，这里具有一定私密性。在这个健身房里，跑步机、动感单车、史密斯训练器、坐姿推胸训练器等专业健身设备一应俱全。酷爱乒乓球的潘乐芳走进乒乓球室，与早已入场的健友打起了比赛。

自去年10月健身房开放以来，潘乐芳成了这里的常客，每天来两趟：此前我一直在防洪堤锻炼，现在每天一早来这儿跑步，晚上打乒乓球，偶尔做做力量训练。

百姓健身房并非城市专属，在莲都区老竹镇周坦村，村民也能享受城市流行的运动健身所带来的快乐。同样在去年10月，周坦村文化礼堂旁也开了一家百姓健身房。从家出发，步行不到十分钟就能入场，每天晚饭后我都会到这儿锻炼。以前只能在电视上看到的事物，如今在家门口也能享受，真是太好了！村民高兴地说，在这里感受到了全民健身带来的快乐，让生活更加丰富。

据悉，丽水的城乡百姓健身房以紧凑型为主，城市场地使用面积不低于150平方米，农村场地使用面积不低于80平方米，内部划分为有氧区、力量区、操舞房、棋类区或乒乓球室等区域。

不同于商业健身房，百姓健身房有着统一收费标准，每次不超过10元，每月不超过100元，每年不超过500元，给健身爱好者带来了实实在在的福利。

不管是城乡布局、覆盖人群还是价格，百姓健身房与商业健身房恰好形成互补。记者从市体育发展服务中心了解到，目前丽水已建起68个百姓健身房，健身爱好者可以通过浙里办APP查询导航信息，十四五期间，这个数字还将不断刷新，至少新增100个。

记者手记

### 健身行业更要 加强核心训练

■本报记者 付名煜

近年来，丽水健身行业不断发展壮大，但同时也暴露出一些问题。不少健身房宣传栏张贴着令人眼花缭乱的健身教练资质证书，颁发机构五花八门，对于这些资质证书的权威性和专业性，普通消费者难以甄别。同时，还存在着健身人才留不住、同行打价格战、售卖超出租赁合同有限期的多年会员卡甚至终身卡等各种问题。

乐观地讲，丽水健身行业的快速发展源于人们对健康的重视程度越来越高、运动健身意识不断加强，这证明健身行业的发展潜力巨大。但同时也应清楚地认识到，丽水健身行业尚处于起步阶段，运营模式还不够成熟，行业规则也不够完善，未来发展仍面临着加强核心力量的考验。

健身行业是体育产业中不可或缺的主要业态之一，在满足人们健身需求方面发挥了较大的作用。在健康中国、全民健身上升到国家战略、人民群众体育需求日益增长的时代背景下，体育产业迎来新的发展机遇，健身行业应紧抓机遇，在爆发性增长的浪潮中求新求变，实现转型突围。

任何行业或经营主体要实现健康持续发展，创新都是一个永恒话题，因此人们不断关注着行业发展趋势，寻找着创新方向。多业态融合或许能成为众多健身房、工作室在市场中多分一杯羹的关键。

健身房中规律健身的人群大多具备一定的经济条件，也比普通人更愿意花钱买食谱，这就使得健身行业牵手餐饮业变得顺理成章。丽水有不少行业经营者推出了健身加餐饮的模式，在经营健身房、工作室的同时，还开办了轻食健身餐厅，深受市场青睐。

要想在健身行业取得成果，经营模式和服务革新也必不可少。随着顾客消费与生活习惯的改变，过去粗放式的经营管理模式已被证明不适合当下行业发展，对于从业者而言，把关注焦点从售卡率、开课率回归到课程及服务本身才能真正实现变革与创新。

