节后健身房迎来办卡旺季

3成年卡用户一年健身不到5次

业内人士提醒：不要冲动消费

“每逢佳节胖三斤”“每一块吃下的肉都要用汗来甩”“春来不减肥，夏日徒伤悲”……春节后，小伙伴们见面的话题，减肥是绕不开的一个。办公室同事说，一个春节下来别说人胖了，就连家里的猫也由“乖囡囡”胖成了“肥阿姨”。朋友圈里不少姑娘撂下狠话，发誓要在鸡年练出马甲线。

昨天，记者采访了宁波15家健身房，每一家都说正迎来春节后的旺季。眼下健身卡卖得火爆，每天来健身的人也远多于平常。

漫画 草丽珍

办卡人数是春节前的3倍多

张万里是美日健身江北万达店负责销售的店长，这几天，他非常忙碌。

“来咨询、办卡的人很多。这是我们一年中最旺的旺季了。”他说，“没有具体计算过办卡人数，基本上，正月初八以来每天的办卡人数是春节前的3倍左右，是一年中其他时段的2倍。”虽然有季卡等选择，但绝大多数客人都会选择性价比更高的年卡。

为什么春节后这段时间办卡的人特别多呢？

“我们店里每天来新办卡的客户和来健身的客户都比平时要多很多。”里诺健身俱乐部(金光百货店)的黎小姐说。春节后的这段时间，对各家健身房来说都是销售的旺季。为什么火爆，主要有三个原因：一是春节期间，很多人都长肉了，内心甩肉的愿望迫切；二是开春了，不能再用宽大的衣服来藏肉，得赶紧开练才能穿显身材的春装夏装；三是很多人都雄心勃勃地制定了一年的健身计划，回来上班了，也来开新卡了。

张万里说，每天晚上6点到8点是一天中的健身高峰，周边的上班族一下班，就直接到健身房开练。最近几天，晚高峰时每天有300人同时在练，场面非常壮观。

而长期在天一一家健身房健身的周小姐说：“最近，跑步机靠抢的，动感单车也是靠抢的。新人实在太多了。”

3成左右的年卡用户一年健身不到5次

宁波健身房目前大多采用办健身卡加购买私教课程两种形式。

健身卡的种类有月卡、季卡、年卡、两年卡等，从采访情况来看，大多数市民会选择一年卡。

“如果下定决心健身的话，我们也会推荐年卡。以年轻女性来减肥为例，一般需要1~2个月的时间来练体能；2~4个月的时间来减脂；减脂成功后还要塑形、维持。”张万里说，大多数客户会办年卡，但很多客户没法坚持下去。10个办卡的人中，一般活跃用户只有5~6个，经常会来。还有一部分用户心血来潮来办卡，但练了几次后就几个月甚至半年、大半年不来。等受到某方面刺激，比如被别人说胖了，又再来练几次。

一位在宁波多家健身房工作过的资深教练说：“我们做过统计，近3成办了健身年卡的用户，一年健身不到5次。会员中，两个月才健身4次的，占了近一半。毕竟，很多人是冲动办卡，人又有惰性，有很多理由说服自己不去健身。为此，很多健身房会以低价来揽客，以促成冲动性消费。如果健身房负责的话，会时常电话、短信提醒，甚至在群里发红包刺激顾客来健身。如果不负责的话，办卡后，就不再主动联系顾客。”

记者在身边问了一圈，发现的确有很多人2000元左右办了健身卡，结果只去了几次。浙江金讯网络通信有限公司工作人员张先生就是个典型：2007年在马园路的健身房和女朋友办了年卡，2个人4000元，一共去了2次，因为第二次玩单车的时候吐了，从此有了阴影；2014年在高新区江南一品门口办了张年卡，想为徒步戈壁做体能准备，结果徒步不参加了，健身房也只去了2次；后来，又不死心地办过游泳加健身的年卡，等第三次去，发现已经过期了。

相关调查显示，在各类储值卡中，健身卡的浪费是最多的。

私教课每节200元~300元，半数以上无专业背景

办了健身卡，往往只是在健身房消费的第一步。

健身房的一般“套路”是：办卡后先做体测，通过仪器分析，让会员了解自己的肌肉、脂肪含量等情况，给出建议；赠送1~2节私教课程。在辅导过程中，私教一般会建议顾客购买私教课程。

根据各家健身房的反馈，根据健身房所在区位、顾客消费能力不同，一般10个购买年卡的客户中，2~4个人会购买私教课程。天一商圈部分健身房，10个购买年卡的客户，平均有8个人会购买价格不菲的私教课程。

目前，宁波市场健身私教每节课的收费在200元~300元，最贵的金牌教练则在500元~600元。

按理，健身私教需要执证上岗。据介绍，有三种证书在业内被广泛认可，分别是美国体适能证书、亚洲体适能证书和国家职业资格证书(国职证书)。其中美国体适能属于健身行业内的殿堂级证书，是全球范围被广泛认可的一本证书。

“事实上，和请月嫂一样，几乎没有人会看证书的。一般是由朋友推荐，或者是有眼缘就可以了。”有业内人士坦承，有些证书水分挺大，有的凭体能不错，突击个两星期左右就能拿下了。在一些健身房，只要你能把课程卖出去，神采好，马马虎虎能应付课程，也能当私教。私教工资的一个重要组成部分也正是课程销售提成。

据国家体育总局职业技能鉴定指导中心发布的《中国健身教练职业发展报告》显示：在入职1年~3年的健身教练中，有52%是体育院校学生，其余48%为无专业背景。在很多连锁健身机构，国家职业资格证的持有率并不高。

合理安排健身计划

怎么避免冲动消费，又让自己能实现健身计划呢？

超能量私人健身工坊负责人、国家一级健身指导员杨超给出了自己的建议：

首先，不要冲动消费。“有些人的确需要减肥、健身，有些人只因为春节胖了几斤，就想赶紧甩肉。想要长期坚持下去，要先理性思考后，是不是真的有必要办卡健身，能不能真坚持下去？思考好了，再去办卡。”

其次，第一次别把自己虐太狠。“很多人第一次去健身房，就很拼，把自己练到肌肉酸痛。第二次，很可能不去了。哪怕第二次勉强去了，肌肉酸疼，浑身不舒服，会导致内心排斥健身。时间一长，就不愿意去了。我建议，第一次去健身房，以体验感受为主，时间在30分钟左右就够了。肉不是一天吃出来的，也不可能一天甩掉，一定要循序渐进。”

另外，最后能找一个专业的教练辅导、督促。“刚开始的小白，是最容易受伤的人群，特别是玩器械和运动后没有正确拉伸。专业的教练，可以制定专业的健身计划，帮助你事半功倍，最主要的是可以避免运动伤害。”

记者也再补充其他健身房工作人员的几条建议。

比如，办健身卡时，最好选择可以中途冻结，顺延有效期的卡种。

比如，没有请私教课程的话，最好能和同事、好友、伴侣一起健身，互相有个伴，相互督促。

比如，健身初期，尽量不要选择狂刷跑步机这样单调枯燥的运动，可以多一些尝试，多给自己一些新鲜感。

记者 王颖