



宁波美日健身。

低价策略能走多远

近年来,宁波喜欢健身的人群逐步增加,但从全国来说,宁波仍是一个健身消费相对较弱的城市。据了解,目前,宁波1000平方米以上的健身场馆约80家左右,200平方米的健身工作室有数百家。很多城市的健身场馆会经营到晚上11点,但宁波的健身场馆大多晚上9点左右就打烊了。占宁波市场份额八成以上的品牌被外来资本收购,外来资本入局将给宁波健身行业带来怎样的影响?

近日,记者来到天一广场的美日健身中心询问办卡价格,工作人员出示了一张由金吉鸟下发的价格表。记者发现,纯健身的单店一年卡、两年卡、三年卡分别上涨到了1380元、1880元、2180元,私教价格也从2月开始上调了10%。

业内人士认为,短期内价格上浮并不能影响未来市场竞争。“健身俱乐部的飞速扩张,得益于会员制、预售制带来的资金流和房产商的免租金政策。”一位业内资深人士告诉记者,我国健身俱乐部的盈利模式高度依赖于预售期和开业初期的现金流,收入主要来自于会员费、私教课程收入、健身周边产品的销售收入。

会员费基本是一家健身俱乐部的预售收入,也是新开业健身俱乐部非常重要的一笔现金流,大大减少了投资新店所需要的前期资金投入,也减少了开设新店的风险。如果预售收入严重低于预期,公司可以选择终止这家店面的开业来止损。

许多办过健身卡的人都有这样的体会:办了卡后刚开始去得频繁,但后来一年也去不了几次,这给健身俱乐部提供了低价吸引用户办卡的发展模式,但低价策略到底能走多远呢?

业内人士认为,低价策略的“野蛮生长”方式在健身俱乐部发展的前期可行,但难以可持续发展。金吉鸟这次接手后上调价格也是考虑到这一原因。因为低价策略虽然加快了行业发展,但同时也带来了隐忧。如果店铺免租到期,或租金上涨过快,或自身运营没有快速适应市场变化,导致资金链吃紧,都有可能带来不良影响。在消费需求多元化的今天,健身行业要以差异化路线为立身根本,深挖消费潜力,注重服务质量和满足个性化要求,才能经久不衰。

健身产业迎来并购潮

中国健身产业虽还处在早期的资本厮杀和行业整合阶段,但投资与并购正在成为业界的一个趋势,2017年已发生了多宗并购事件。

2017年3月,上市公司贵人鸟以近27倍溢价收购威康健身100%股权,27亿元“土豪”式收购远远超出了市场预期。同时,开了A股市场健身类资产重组的先例。

2017年5月,青鸟体育宣布战略投资并控股长三角地区健身品牌——星洲健身,双方将联合投资成立青鸟智慧健身运营公司。青鸟体育将在3年内开设200家店,其中包括50家直营店,50家托管合作店,100家加盟店。

2017年8月,浩沙健身宣布完成对超越诺伯曼的战略投资,双方将联合成立北京浩越健身管理有限公司,负责超越健身、诺伯曼运动会两大品牌的全国扩张和经营管理。

金吉鸟健身这次大手笔并购,可以说拉开了2018年健身行业资源整合、集团化发展的序幕。

业内人士认为,并购将加速健身行业整合,未来有望诞生有品牌、有规模、有完整业务体系、有服务能力的大型企业,这将有助于提升整个行业对消费者的服务品质,从而推动中国大健康战略的发展。对于投资方来讲,并购有利于削减巨大的竞争成本,在强化核心业务的同时拓展新业务,从而形成规模效应,甚至掌握行业定价权和话语权。对于被投资方来讲,能够让原有高管团队获得套现通道,还可以降低经营成本,获得更好的发展空间。

