



那益达

## 健身房 Boss: 健身是个“万能药”

记者 王心怡 实习生 周珏

一走进 WeMax 健身馆，看到的就是宽敞的训练场地，与一般的健身房不同，这家店内并没有摆放着太多的健身器材。

器械旁的角落里，一个刚刚训练完的男生，汗流浹背，还来不及换上衣服就匆匆跟记者打了个招呼，他就是这家健身馆的老板——那益达。

### 1

#### Crossfit 带着他“入坑开店”

别看那益达年纪轻轻，但是从事健身这行已经有五年之久，这家南部商务区的健身房正是他3月新开的第四家分店。

之前那益达做的是销售工作，健身只是他日常生活中的兴趣，直到他偶然在微博上看到了一些视频，接触到了一种全新的健身模式——Crossfit（综合强健）。

Crossfit 起源于大洋彼岸的美国，与我们普通印象中私教式的健身不同，一般是由2、3个教练带着十几个学员上团课。在同样的环境下，同样的时间内，按照同样的计划，做着同样的动作，彼此激励，相互督促，点燃自己。“这种团队氛围是很嗨的，如果你真正参与进来了就会乐在其中。”

团课模式和社群文化的感染力，让那益达从最初单纯的好奇，自己尝试着去训练，到由衷地热爱，最终宁波健身市场上的空白让他下定决心辞职开店，开启了几乎一年一家店的创业之路。

Crossfit 为那益达带来的不仅只是一份成功的事业。“大家在一起训练的伙伴慢慢相知相识成为了很好的朋友，这是我很大的一个收获。”说到这里，那益达还略带得意地说了一件趣事，在他开店至今所招收的学员里已经有三对男女通过一起上课，慢慢谈起了恋爱最后终成眷属。

宁波主流健身市场一直被一些偏商业化的健身房所占据。资本涌入之后不可避免地带来价格上的恶性竞争，健身市场的利润逐渐稀薄。而那益达一眼瞅准了危机中的机会，另辟蹊径，引进 Crossfit，主打团课，强调良好的健身体验感，与一般健身房的“强行推销”区别开来。

“但是我们的私教课最多只卖36节，绝不多卖。”这个数字有着那益达自己的小心思，“36节课正好是3个月的周期，一般来说就会有一些改变，看到效果之后顾客随自己可以选择是否继续。不然一口气卖掉许多课，不仅教练没有动力，学员也容易产生惰性。”

凭着一颗纯粹的初心，如今那益达的四家店已经有了将近600的活跃学员。

### 2

#### 健身是工作，更是乐趣

谈起那益达最开始接触健身的契机，还要追溯到十多年前的那个暑假，那时的他才高中毕业。

“你们绝对想不到那个时候我有多胖，大概有90公斤，一坐下来肚子上的肉有好几层。”回忆起原来的自己，那益达连连摆手，忍不住笑起来。

减肥伊始，那益达也跟普通人一样，用的完全是最原始的方法，每天跑步加节食。用现在的眼光来看，这种方式不科学的地方太多，但是一个暑假确实确实让那益达减掉了整整40公斤。

变瘦之后，那益达也没有放弃健身，可也走了不少的弯路。那时候国内的健身市场没有如今这么发达，他都是在网上找一些视频，学人家的动作姿势，却发现不得要领，没什么效果，才意识到光靠模仿没有用，后来才慢慢接受传统的健身训练，一步一步直到遇见了 Crossfit。

“健身是会传染的。”那益达不仅自己变成了健身达人，还带着身边的亲朋好友一起开始健身。“我太太怀孕3个月之后就开始健身，一直练 Crossfit 到生宝宝为止。”

现在那益达就开始对3岁半的宝宝进行一定的体能训练，在小区里让他爬爬滑梯，跑跑步。

说来那益达对健身颇有心得，头头是道，但其实他并不能称为一个真正的健身教练，也没带过几个学员。

开第一家店时，那益达还是兼职的状态，并没有辞掉原来的工作，但是随着店越开越多，他只能全身心地投入进来。

当时摆在他面前的有两条选择，一是做全职的健身教练，二是做统筹的管理工作，虽然一直以来对健身抱着极大的兴趣，但那益达最后还是选择了做一个管理者，把专业的教练工作留给专业的人。经营工作听起来似乎只需要指挥指挥别人，其实四家店里采买、装修之类细碎麻烦的事情多不胜数，辛苦可想而知。

可就算是这样，那益达依旧坚持一周锻炼2-3次，每次最少也要一个小时。健身对于那益达来说不是单纯上班必须要去做的一份工作，而是他生活的一种习惯，用他的话来讲，“健身是个万能药。”

**创业者都有着同样的名字，却有着完全不同的创业路径，作为健身房 Boss 的那益达更想了解文创行业的创业路是怎么走的。**