

智能升级,行业整合

宁波健身行业出现新趋势

记者 林海

前不久,宁波出现了第一家24小时智能健身房,引起各方关注。自去年年初“美日健身东家易主”事件发生后,宁波健身行业经过一番“洗牌”,开始出现一些新的趋势:智能化升级与模式创新,逐渐成为当下宁波健身行业的新热点。

▶在甬城第一家24小时智能健身房的私教区,教练正在指导学员健身。(林海 摄)



智能健身:

1 体育爱好者的新选择

健身行业是一个传统行业。过去,依靠几台跑步机、几组哑铃和杠铃、几套组合健身器械、几辆动感单车、几张瑜伽垫,再招几名健身教练,就可以撑起一家健身房。“会员卡+私教费”,成为传统健身房最核心的盈利模式;房租、水电、人员工资,则是传统健身房最主要的运营成本。随着房租和人员工资的不断上涨,传统健身房遭遇了盈利模式单一的困境,而依靠“地推”渠道狂发会员卡的“野蛮生长”模式,很快就遇到了“天花板”。

前些年,宁波健身行业多次出现“门店关门、老板跑路”的事件。2013年下半年,宁波在3个月内接连发生3起健身房老板“跑路”事件,在业内引起不小的震动。这些健身机构往往以低价倾销会员卡的方式吸引市民,在经营压力之下,有些机构的资金链出现断裂,老板不得不关门“跑路”,有的甚至卷走了会员的钱、拖欠了员工工资而“人间蒸发”。怎样的健身房经营模式才是可持续发展的模式?各地健身行业的经营者都在苦苦思索。

近几年,随着互联网技术向各个行业的渗透,健身行业也逐渐出现了“智能健身”的新模式。以位于青林湾商圈的一家24小时智能健身房为例,健身爱好者来到大门

口,只要扫二维码下载一个APP进行注册,就可以打开门禁进入健身房,或在跑步机上跑步,或在其他器械上锻炼。这类智能健身房以“24小时营业,全年无休”为主题口号,各个细节尽显智能优势:在跑步机上跑步,距离、时长、平均速度、卡路里消耗等数据,很快就能在APP上查看。“很明显,这种贴近住宅小区的健身房经营模式,节省了人员成本,是健身行业未来可以选择的一个发展方向。”一位业内人士这样评价。

除了利用健身房内的器械进行自助式健身,这类“24小时智能健身房”还有另外一种“健身私教区”可供选择。“健身私教区”有几位教练,会员在办好月卡后,如果需要针对性的健身指导,可以在私教区约上一位专业教练。“从今年1月26日开业以来,已有700多人办理了会员卡。”青林湾商圈这家24小时智能健身房的店长王先生告诉记者。

据悉,这个品牌的24小时智能健身房目前已经在甬市开了6家门店。用户第一次下载APP注册后,在24小时之内可以进店免费体验。之后,可以选择办理99元的月卡、279元的季卡和999元的年卡。目前,大部分会员选择的是99元的月卡。

一方面,由于经营模式单一,健身房缺少和相关行业的联动和渗透,经营压力日渐沉重。“在宁波健身市场,会员的年卡收费普遍在1300元至1500元之间,如果按每周锻炼3次计算,每次的费用不到10元,比社区浴室的客单价还要低,所以经营者往往难以应付房租、水电及人员等支出。”宁波市健身健美协会的资深人士柴恩全表示。据他了解,近年来宁波的健身俱乐部普遍感觉经营压力较大,一些俱乐部为了揽客,不得不压低会员卡的价格,导致同业间的恶性竞争,对整个行业生态发展十分不利。

曾在海外进修的健身行业培训师邱圣弘介绍,国外健身俱乐部一般有三种经营模式:会员卡+私教、工作室、全面锻炼(英文名CrossFit)。在国内最常见的是“会员卡+私教”模式,俱乐部只注重经营业绩而忽视了教练自身素质的提高,短期行为比较明显。而“工作室”和“全面锻炼”两种模式可以有效降低成本,值得国内的健身俱乐部借鉴。特别是“全面锻炼”模式,不需要跑步机等健身器械,只要一些简单的徒手器具就可以进行有针对性的练习,适合有一定训练基础的健身爱好者。

据了解,目前宁波经营面积1000平方米以上的健身场馆约有80家,200平方米左右的健身工作室有数百家。柴恩全表示,健身工作室的出现,对健身俱乐部来说是一种竞争。“健身工作室的经营面积大多在200平方米左右,初期投入在十几万元,客源是周边楼宇的白领阶层。这种经

营模式的出现降低了经营成本,同时吸引了不少健身教练离开俱乐部单干,对传统的健身俱乐部来说其实是竞争压力更大了。”

“全面锻炼”模式,近几年已在宁波出现。“这种健身模式其实是健身行业的一个分支,而且更加小众化,在开业的时候需要美国方面的认证。在宁波,会员的年费为8000元,随时可以去参加5人到10人的团课。”在体育健身行业从业10多年的王灿介绍。相对于健身俱乐部来说,“全面锻炼”模式的经营面积较小,每个不足1000平方米。

去年年初,宁波健身行业出现一则重磅新闻:总部在宁波的浙江美日健身,旗下4个品牌共50家门店全部归入金吉鸟健身麾下,美日健身创始人刘苏德出任金吉鸟集团高级副总裁。据了解,美日健身自2009年开始,通过8年的快速扩张和多品牌战略,使健身门店增加到50家,占据宁波市场半数以上份额,成为浙江省内最大的健身连锁企业。而金吉鸟健身来自南京,是国内最大的健身连锁机构,2005年成立时以开设专业瑜伽馆为主营业务,2009年开始向综合健身俱乐部转型,2014年起向全国扩张。收购美日健身后,金吉鸟健身的全国门店增至335家。2017年全球健身行业数据显示,拥有直营店260家的品牌可以排到世界第六,并购后的金吉鸟健身已跻身全球前六。据了解,被收购后的美日健身,会员卡的单价有所上升,“仅靠低价来赢得用户的经营模式,目前看来很难持久。”一位业内人士这样评价。

发展趋势:

3 横向联动或可行

记者曾经接触过体育行业的投资人蔡先生,前几年他在宁波做得最多的事情就是收购那些资不抵债、濒临倒闭的健身俱乐部,经过资源整合,然后重新销售出去。“健身房的经营者思路普遍比较狭窄,有相当的局限性。”蔡先生这样表示。在市健身健美协会的一次会议上,他提醒在座的各位业内人士:“能否打开一下经营思路,比如做好会员的数据资料整理及分析,随后向俱乐部的会员推荐汽车保险?”在他看来,这样的思路有助于横向联动,加强健身行业与相关行业的相互渗透,实现跨界经营,从而增加健身行业的附加值。不过,专家指出,要想实现跨界经营,还须提高健身经营者的整体素质,在互联网+体育的大背景下,应该把用户思维提升到一个新的境界,这样才能充分挖掘用户的消费需求,在行业的交叉点寻找新的利润增长点。

有意思的是,卖运动相关保险已经成为一部分体育界人士关注的热点。前篮球运动员马健在美国生活多年后,开始在国内着力推动运动保险的普及。随着体育产业的蓬勃发展,体育保险事业也迎来了巨大的发展空间。类似的领域包括:运动装备行业,近年来也面临着智能化的趋势;运动营养行业,也逐渐出现了不少新的细分产品。

前不久,国家体育总局举重摔跤柔道运动管理中心党委书记毕东海在宁波表示,竞技举重运动虽然是个小众项目,但力量训练却是所有体育运动的基础。“以健身行业为代表的力量训练近年来在大中城市发展很快,说明老百姓的健身需求还是很旺盛的,并且在不断增长之中。”在巨大的社会需求面前,健身行业的从业人员如何打开思路,大胆开拓,创新经营模式,仍然是一个有待研究的课题。

新闻1+1

全面锻炼健身体系已趋成熟

全面锻炼(CrossFit)源于美国,由Greg Glassman教练于2000年创立,发展至今已是一套成熟的健身体系。

这套健身体系以获得特定的运动能力为目标,通过多种以自身重量、负重为主的高频率、快速、爆发力的动作,增强健身者

的体能和运动能力。它发展了有氧/心肺功能、耐力、力量、灵活性、爆发力、速度、协调性、敏捷性、平衡性和准确性10个身体要素,综合了田径、体操、举重等项目的动作,进行高强度、短间歇的练习,以此达到健身的目的。(林海 整理)

评说

当全天候智能健身房开到了家门口……

曾几何时,在我市一些菜市场和小路口,经常会有三五成群的健身房工作人员分发广告,热情邀请过往行人成为他们的客户。这是因为,传统健身房的盈利除了会员卡办卡,更多来自私教授课,当业绩和收入直接挂钩时,许多健身房的教练也不得不走上街头,当起了业务推销员。

如今,传统健身房几经洗牌,许多已经关门大吉,健身房工作人员街头揽客的场景也几近消失。与此同时,一种“全时段”“自助健身”“高性价比”的24小时智能健身房悄悄出现在居民区周围。

和大体量的传统健身房相比,这种健身房面积较小,器械数量较少,设有智能门禁。用户下单后,支付不多的钱就可以入

内锻炼。这种健身房通过智能系统进行无人化管理,并把教练、客户和场地进行连接。从此,不会再有人喋喋不休地在你耳边推销那样那样的健身套餐。

它可以办月卡、季卡和年卡。月卡价格最低,才99元。对于许多没有“长性”的人群来说,就算只来了一次,也就损失了99元。这在无形中降低了进入门槛,减轻了健身者的经济压力。

24小时智能健身房的出现,是共享经济模式在健身行业的探索和应用。如今,大城市里工种的多变性,导致人们的工作规律存在许多不确定性。“24小时都能锻炼”的新模式打破了时间限制,是一种满足用户不同需求的良性尝试。(王芳)

图示



甬城街头新出现的24小时智能健身房。(林海 摄)