

郑州市健身俱乐部发展困境及路径选择

陈瑞雪

贵州民族大学体育与健康学院, 贵州 贵阳

收稿日期: 2023年4月30日; 录用日期: 2023年5月30日; 发布日期: 2023年6月7日

摘要

为探明郑州市运动健身人群参与健身的情况, 为郑州市健身俱乐部日后发展提供参考依据。运用文献资料法、问卷调查法、访谈法、逻辑分析法等多种研究方法, 针对郑州市健身俱乐部经营现状、教练水平以及会员参与度进行了系统分析和研究。经分析得出: 郑州市健身俱乐部经营管理不够完善、营销模式同质化严重、健身教练水平的差异化明显、会员对健身知识认知有待提高等。为此郑州市健身俱乐部应大力重视现存问题, 并选择发展的路径, 以引起大众关注, 从而促进郑州市体育产业向健康、合理的方向发展。

关键词

健身俱乐部, 发展困境, 路径选择

Development Dilemma and Path Selection of Zhengzhou Fitness Club

Ruixue Chen

The Arts College of Guizhou Minzu University, Guiyang Guizhou

Received: Apr. 30th, 2023; accepted: May 30th, 2023; published: Jun. 7th, 2023

Abstract

In order to explore the participation of sports and fitness people in Zhengzhou, it provides a reference for the future development of Zhengzhou fitness club. Using various research methods such as literature method, questionnaire survey method, interview method and logical analysis method, the operation status, coach level and member participation of fitness clubs in Zhengzhou were systematically analyzed and studied. After analysis, it is concluded that the operation and management of fitness clubs in Zhengzhou are not perfect, the homogeneity of marketing models is serious, the level of fitness coaches is obviously different, and members' cognition of fitness

knowledge needs to be improved. To this end, Zhengzhou Fitness Club should pay great attention to the existing problems and choose the path of development to attract public attention, so as to promote the development of Zhengzhou's sports industry in a healthy and reasonable direction.

Keywords

Fitness Club, Development Dilemmas, Path Selection

Copyright © 2023 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

随着经济不断地发展，人们生活水平的不断提高，健身俱乐部的发展又存在着很大的发展空间，对俱乐部在发展中出现的困难进行深入研究，并且尽力为如何促进此行业健康发展进言献策，同时针对郑州市健身房的发展找到方向，为城市发展提供有价值的参考依据。健身俱乐部作为一种新的体育组织形式，在全民健身体系中居于重要地位，它以高质量和独特的医疗服务得到人们认可和接受。仅仅几年时间健身俱乐部在郑州市，其业务已经达到相当大的规模，增加对郑州市健身俱乐部的研究可以促进该城市体育产业的发展，并且满足科学健身，健康生活的需求，完善健身市场体系。

2. 研究对象和研究方法

2.1. 研究对象

黄金时代健身、我爱运动游泳健身、轻健 EASY FIY 等地为研究对象。当前郑州市市区拥有 30 多家规模不等的健身俱乐部。其中黄金时代健身俱乐部先后获得“郑州健身第一品牌”、“影响郑州白领百家消费机构”、“中国健身十大影响力品牌”等众多荣誉称号。我爱运动游泳健身俱乐部有准确的市场定位、强大的教练团队、优质的客户服务、一流的健身器械、先进的体测设备、丰富的健身课程、较高的市场占有率和知名度、快乐融洽的健身气氛、社会公益活动记挂在心、拥有专业的健身培训基地。轻健目前在国内有十一家店面，郑州十家、北京一家。轻健目前正在做的，就是依托 HIIT 高强度有氧间歇性训练为系统的双私教团体课。

2.2. 研究方法

2.2.1. 文献资料法

据本研究内容，通过中国学术期刊网、中国知网数据库以及图书馆资料等检索相关论文和查阅相关著作，并研读、分析和借鉴所收集的资料。

2.2.2. 问卷调查法

在河南省郑州市塑宝迪健身俱乐部，黄金时代等地，以周锻炼次数为四次以上的教练和会员为调查对象，发放 500 份调查问卷，对健身俱乐部锻炼人群进行问卷调查并进行科学性检验。

2.2.3. 访谈法

准备好相关的调查资料，到实地访谈或者以微信，QQ 等方式对经常锻炼的河南省郑州市的网络朋友进行访谈和交流，了解最真实的锻炼情况，做好访谈笔记，记下心得。

2.2.4. 逻辑分析法

通过对文献资料的收集,提取和研究健身俱乐部教练授课和会员锻炼等有关信息,将这些已知信息,运用分析和综合、演绎和归纳、相关和比较等一系列逻辑思维手段来揭示研究对象的本质、发展规律和因果关系。

3. 研究结果与分析

3.1. 郑州市健身俱乐部的经营状况

3.1.1. 郑州市健身俱乐部制度管理状况

企业的制度管理,是该企业运行好坏的直接因素。通过对郑州市健身俱乐部的调查和研究得出,郑州市健身俱乐部的管理人员在制度层面大多都是从营业制度上抓起,他们会制定一个《健身俱乐部管理规定》。一般健身管理规定的内容包括:俱乐部的营业时间、健身环境的营造、健身器械的摆放、健身爱好者的文明锻炼要求、安全的注意事项等[1]。众所周知,一个服务性质的企业想要很好的立足下去,它的服务一定要到位。可是该项管理规定却很少有俱乐部提到对会员服务上的要求,导致了俱乐部客户的流失,从而使得俱乐部的后备资源短缺,并限制了它的可持续发展。一个健身俱乐部如果采用规范的会员管理系统,使用 ASP.NET 服务脚本、数据库触发以及其他管理功能技术,可以增强对会员服务管理,而郑州市健身俱乐部对于会员服务管理在技术上却非常欠缺[2]。

3.1.2. 郑州市健身俱乐部的市场营销状况

通过调查,郑州市健身市场呈现出多元化特点,黄金时代专注于全民健身,我爱运动注重时尚概念运动,轻健 EASY FIY 关注健康生活方式,世嘉健身 SEAGO 是为打造城市商业中心健身配套项目和社区健身配套项目的健身场所,广懿健身则是集健身、休闲、娱乐与一体化的服务企业等[3]。

3.2. 郑州市健身俱乐部教练水平状况

3.2.1. 郑州市健身俱乐部团操课教练水平

通过对郑州市健身俱乐部操课教练员的调查,目前健身俱乐部的团操课种类繁多,主要含动感单车、杠铃操、蹦床、踏板等。这些课程的教练大多是没有教练证书的,而且很多都是兼职。他们凭借自己的爱好或者一技之长直接的来到健身俱乐部做操课教练,他们对健身知识掌握的还不是很全面。另外这些兼职团操课教练加入很多的兼职教练代课微信群聊,入群聊没有任何门槛和教练认证要求。当自己代课的时间有其他事情安排时,他们随时发布替课需求,则立马会有人来接替这节课。由此看来,健身房对于团操课非常缺乏一个系统的管理。造成此现象的原因,一方面是健身俱乐部在对团操监管力度不强。另一方面是想从事团操教练的人群不能单单只是以代课就可以维持自己的经济生活。这就导致了操课老师也不注重该项工作。在全民健身国家战略、健身市场持续增长的情况、实力资本火热主推的态势下,团操课程是支撑健身俱乐部和新型健身房的“脊梁”[4]。如果按照这种现有的情况继续发展下去的话,对于健身俱乐部全面秩序的发展是存在不利因素的。

3.2.2. 郑州市健身俱乐部私人教练水平

私人教练,是当下比较流行的一个名词,一个教练针对一个会员进行一对一的个性化指导。通过调查,私人教练员的业务水平大约分为四种。第一种,专业好,销售能力强的。这种类型的是最好的,同时很快就可以被提拔到管理层。第二种,专业好,销售能力弱。此种类型是练的体型好,专业素养也不错的私教,他们唯独是销售沟通能力不强。多数原因是他们沉迷于训练,私教业绩不好,不被领导重视。他们也会选择销售压力不大的工作室。第三种,专业一般,销售一般。这类教练两方面都是合格的,只

是都不突出,同时他们是不怎么受到高层管理人员的重视的。第四种,专业一般,销售能力强的。他们因为没有怎么接触健身知识的熏陶,但是凭借着自己与人交谈的能力,可以为健身俱乐部带来利益,受到上层的重视[5]。

教练销售能力的强弱与他本身的社交能力有很大的影响,想要提升整体的私人教练水平是存在一定的难度的。

3.2.3. 郑州市健身俱乐部器械教练水平

根据调查,器械教练的技术含量相对团操教练和私人教练是比较低的,同时他们的工资待遇也是比较低的。他们的主要工作维护器械和巡查健身俱乐部。由于工作对能力要求不高,他们大多都是没有通过专门系统的培训进行任职的,更不必提健身教练证书的要求了。其实对于那些不想报名私教课程的会员来说是非常不友善的。一些教练需要目测会员的身体状况,对会员进行简单的器械指导。由于教练的基本专业技能没有达到,很容易对会员造成错误的指导,甚至会给会员身体带来不必要伤害。

3.3. 郑州市健身俱乐部会员的情况

3.3.1. 郑州市健身俱乐部会员的年龄、性别、学历

根据对郑州市健身俱乐部参与运动周次数为四次以上的人群进行调查,得出经常参加锻炼的人群集中在 80 后和 90 后,他们中的大多数是想要一个好身材。在这个年龄段,他们相比较学生来说他们基本上都有自己的工作,可以实现经济的独立,有能力支撑自己追求高质量的生活[6]。他们相比较 50 后和 60 后来讲,更容易实现“年轻就是美”这个当代流行的热潮。他们生活中的压力也是相对来说最大的。他们选择通过运动来缓解压力[7]。另外,郑州市健身俱乐部会员男性人数相对低于女性人数,造成这种原因主要是因为女性相比男性来说,他们对自身气质和体型要求更高一些,女性更愿意花费时间、金钱和经历在自己身上[8]。

如图 1 所示,从学历层次上看,郑州市健身俱乐部会员中主要以本科和专科层次为主,且这一群体数量高于其他学历层次的数量。这类人群是因为刚刚步入社会,在生活和工作上存在较大的压力,他们想要通过健身来缓解自己的压力。

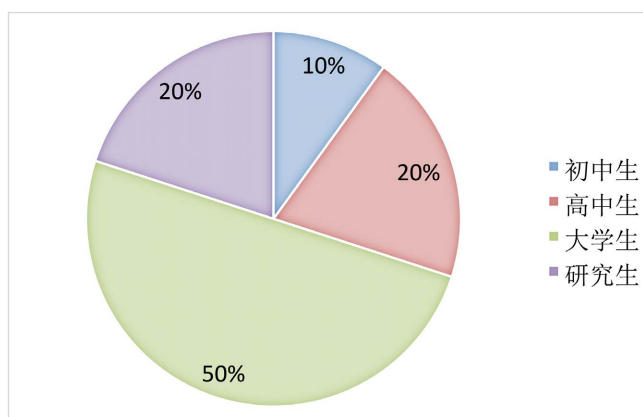


Figure 1. Zhengzhou City fitness club member educational information
图 1. 郑州市健身俱乐部会员学历情况

3.3.2. 郑州市健身俱乐部会员对健身知识了解程度

一般情况下,来到健身俱乐部的目的都很明确,无非是想要一个好的身材。据调查,真正对健身知识“非常了解”的人群约占 5%，“了解”的占 30%，“一般了解”的占 50%，“不了解”的占 15%。

可以定义为自己对健身知识“非常了解”，当然是通过对健身知识学习并运用到具体实践的时候是产生了一定的效果的，并且自己对此效果也是非常满意的，所以这类人群可以自信的回答自己对健身知识非常了解。那么称之为对健身知识是“了解”的此类人群多数是坚持健身时间较长的人群，他们在努力的学习和探索健身知识的路途中，内心是比较谦虚的，由于长期坚持完成一件事情比较困难，所以此类少于“一般了解”的人群。影响郑州市健身俱乐部会员健身的因素有很多，对健身理论知识的了解则占非常大的比重。在对健身了解的情况下，是健身俱乐部可以长期坚持锻炼的会员，并且有自己的锻炼计划，他们中的大多数非常自律。

3.4. 郑州市健身俱乐部发展困境

3.4.1. 健身俱乐部的经营制度缺乏完善管理

由于健身俱乐部考虑不周，导致俱乐部的制度缺少的对客户的维护方面的做的不周到。健身俱乐部不同于其他行业，当餐饮行业后期遇到困难时，他们直接停止营业就可以了，而健身俱乐部需要花费时间和精力对会员进行维护。当下的俱乐部现状对经营管理制度制定的非常完善，而缺乏对会员维护去制定相应的制度体系。大家都知道客户就是上帝，都知道要维护。但是没有制度的支撑，很难有俱乐部自觉的坚持做到长久并细致的服务。

3.4.2. 郑州市健身俱乐部营销模式同质化严重

目前大多数的健身俱乐部采用的是健身、休闲、娱乐与一体化的服务[9]。无论环境、服务和营销渠道上都在进行相互的模式。这导致会员办卡在选择上没有差异性和对比性，只要他们路程方便即可。

在环境上，他们的场地区域几乎相同，主要服务区、休息区、有氧器械区域，无氧耐力训练区、操课区以及私教区等。大部分的健身俱乐部都是由这些区域构成，没有新颖的模式。

在授课服务上，健身俱乐部的教练类型分为三种：团操教练、私人教练和器械教练。他们之间分工明确，没有互动模式。另外采取的服务形式也是由完全的先线下改为了线上+线下的模式，整体上健身俱乐部之间看不出哪具有鲜明的特色。

在营销渠道上无非采用的模式也是只有五种，分别是微信、朋友圈、微信小程序、微信公众号、抖音短视频。

3.4.3. 健身教练水平的差异化明显

郑州市对于健身教练各种重视程度不同和监管不同。他们对团操教练的采取散养的方式，很少去系统化管理。有时候当天的代课教练是从哪里冒出来的都不知道，这是对会员的极不尊重的表现。而对器械教练的不重视，导致会员认为该健身房的服务不到位，会员变更了其他的健身俱乐部。私人教练等级呈现了四种类型，又是明显的差异化表现。这种现象持续的坚持下去，最终必然回导致教练内部出现问题和给会员带来一定的伤害[10]。如果三类教练都是严格按照我国教练职业资格认证制度进行授课训练的话，将会有利于我国健身行业持续、健康、稳定的发展，以及有利于实现会员来到健身俱乐部进行锻炼的目的。

3.4.4. 会员对健身知识认知有待提高

现阶段大多数人们都存在盲目从众的心理。就比如说最近爆火的刘耕宏健身操，大部分的群众并没有质疑该项运动是否适合自己的接受程度，或者通过该项训练是否能够达到自己想要的效果等情况，他们选择直接信从和跟从[11]。然而健身俱乐部为提高自身的经济效益，抓住了会员的此种心理，将会员带到健身的路途中，经过训练一段时间后，当会员没有达到预期效果，则可能会选择放弃健身或者选择其他健身俱乐部进行继续锻炼。如果会员们有了自身的健身知识的认知，则不会跟从大众盲目选择健身，

他们进行综合的考察和学习选择了一所健身俱乐部进行锻炼，则会成为该俱乐部的忠实会员，最后不仅是对自身负责而且对俱乐部的发展也存在良好影响。

3.5. 郑州市健身俱乐部发展的路径选择

据图 2 调查，得出郑州市无超大型健身俱乐部，通过对俱乐部管理者的访谈中得知，郑州市目前不具备超大型健身俱乐部的成长环境。大型俱乐部共有三家，它们是河南健身俱乐部、中体倍力健身俱乐部和黄金时代健身俱乐部，这三家俱乐部设备都是从国外知名品牌进口而来，不仅首次购买成本高，而且日常维护费用也很高。其他的均属于中小型健身俱乐部，他们的投入资本较少，但是设备同样齐全，采用国内知名厂家生产的健身器材。健身俱乐部在不断进步不断改善，但是近年来的私教工作室在郑州流行开来。据调查得知私教工作室的数量要多于健身俱乐部的数量，并且呈现逐年增加的趋势。

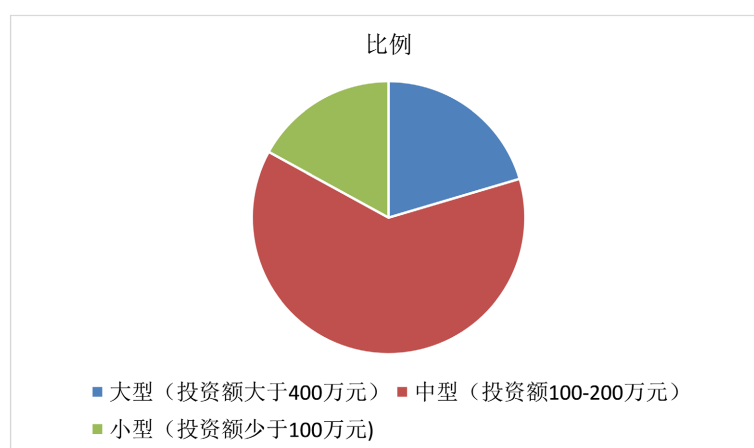


Figure 2. Survey on investment in fitness clubs
图 2. 健身俱乐部投资情况调查

3.5.1. 制定更加严密的制度管理体系，使俱乐部更加规范化

一个制度的制定，不仅显得该企业管理的有章有序，同时可以增强会员的体验感和对俱乐部的可信度[12]。健身俱乐部在制定好对自身员工遵守规则的基础上，另外需要从会员的角度去考虑，并制定相应的制度规则，该制度规则需要传播给会员。在会员服务管理上使用 ASP.NET 服务脚本、数据库触发以及其他管理功能技术，可以更好的实现对会员的服务。

3.5.2. 突出个性特征，创新健身内容

根据健身俱乐部周围特征，观察周围人群类型更偏向上班族、学生或者老年人。通过调查了解周围人群的特色，制定与该市场类型相符合的健身俱乐部。首先，可以打造出属于自己独特的健身风格，打造独特健身品牌。比如以伤病康复训练为主其他健身为辅，以产后修复健身为主其他健身为辅或者，以健身健美训练为主其他健身为辅或者以瘦身减脂训练为主其他健身为辅等多种类型，可以选择其中一种类型，并突出打造。其次，可以将健身与旅游相结合，将健身器械融入景区居住园林区内，也是一种带领群众健身的新颖的方式[13]。

3.5.3. 增加对健身教练的全面培训，提高教练整体专业素质

分别从不同类型教练进行针对性培训。特别是团操教练一定要和私人教练一样，要求教练证书才可以进行代课[14]。团操教练的兼职代课微信群要进行面排查非专业人员的介入。整体的专业素质水平需要

提高,可以指定一些鼓励和奖励的办法,增强教练员们提高自身专业素养的积极性,从而为健身俱乐部创造更高的利益。

3.5.4. 增加会员健身理论知识课程,提高会员健身认知

健身俱乐部可以安排专门的授课老师上一些健身理论知识课程,并促进会员积极参加学习。另外俱乐部也可以给会员提供有关健身的注意事项和赠送相关基础知识的书籍,毕竟书本里的知识是非常具有权威性的。最后可以经常推荐会员购买俱乐部的私教课程,对私教课的重要性要全方位的讲解。

参考文献

- [1] 肖淑红. 中国体育健身俱乐部价值链管理状况及其实施对策[J]. 北京体育大学学报, 2005, 28(4): 440-442.
- [2] 郭聪, 张瑞林. 优化与改革: 预付式消费视角下健身俱乐部商业模式的完善[J]. 武汉体育学院学报, 2021, 55(6): 37-44+58.
- [3] 毛伟民. 我国健身市场发展反思[J]. 体育文化导刊, 2013(6): 74-77.
- [4] 韦浩. 商业健身俱乐部团操教练胜任力对顾客满意度和忠诚度的影响研究[D]: [硕士学位论文]. 南京: 南京师范大学, 2021.
- [5] 曹辉彦. 重庆市主城区私人健身教练的收入结构研究[D]: [硕士学位论文]. 重庆: 西南大学, 2021.
- [6] 黄紫霞. 健身俱乐部女性会员进行力量训练的现状研究[J]. 拳击与格斗, 2021(8): 75.
- [7] 临睡前三个瘦腰小动作/按摩脚底或梳头可以缓解压力/三个小运动让你背影更优美[J]. 农村·农业·农民 B, 2011(3): 56.
- [8] 张颢. 安庆市健身俱乐部的经营现状与发展趋势的研究[J]. 运动精品, 2021, 40(9): 52-53+56.
- [9] 赵犇, 马丽, 万发同, 张飞飞. 高质量发展视角下我国传统健身俱乐部的困境探因与实施路径——基于全国部分大中城市的调研[J]. 山东体育学院学报, 2021, 37(4): 26-35.
- [10] 何进胜, 唐炎. 中美健身教练职业资格认证制度比较研究[J]. 西安体育学院学报, 2022, 39(1): 79-86.
- [11] 刘雷, 史小强. 刘畊宏现象的背后: 明星直播健身对受众健身行为意向的影响机制[J]. 武汉体育学院学报, 2022, 56(11): 37-44+60.
- [12] 仇连明. 对《企业破产法》修改中管理人制度的几点建议[J]. 法制博览, 2023(1): 118-120.
- [13] 王彩霞. 居住区园林景观与体育健身设施融合设计——评《居住区景观性健身设施探索与研究》[J]. 世界林业研究, 2022, 35(5): 142-143.
- [14] 汪锋, 丁伟胜. 21世纪以来我国全民健身发展轨迹考察与未来展望[J]. 体育科技文献通报, 2020, 28(12): 61-64.