

爱好者 狂飙 健身行业洗牌

对我市健身市场火爆背后的理性思考

都说春天是减肥的季节,春季来临,都会迎来一波健身热潮。而今年春节档电影《热辣滚烫》的热映,更激发了不少人的运动热情。同样,我市不少健身房会员用户也迎来了大幅增长。潮水退去,适者生存。按下 重启键 的健身爱好者和商家都要面临各自的选择:说服自己走出舒适区,还是未雨绸缪迎接重新洗牌?带着这些问题,记者走访了我市多家健身房。

受众不断拓宽 质价比 成消费新趋势

走进位于金胜路的英凯健身房,健身爱好者正挥洒汗水。

今年,前来咨询办卡的客户络绎不绝,还没到中午,我已经接待第二批客户了。3月22日,健身教练孙宇君边向前来咨询办卡的客户介绍健身器材,边抽空和记者说上几句。孙宇君说,今年大众健身的热度持续高涨,会员用户同比增长了40%。

在广电路的金仕堡健身房,场馆内同样热闹非凡。金仕堡健身溪心店店长林仲冠介绍,相比以往前来办卡健身的会员不仅在人数方面有所增长,健身需求也在不断多样化:大众的健身意识增强了,健身 这一词不

限于之前认为的 撸铁、增肌,还可以是形体美塑、延缓衰老、纠正体态等。目前有不少新增会员都是子女为老人办卡,期望通过健身来提高老人的身体素质,保持年轻态。

近年来,我市各健身房不断加大市场开拓力度,坚持以专业理念和优良品质服务消费者,在实现稳步发展的同时,不断孕育出新的市场机遇。

除了方便,环境氛围就是健身爱好者最注重的因素。英凯健身CEO郑玲玲说,环境、设施、教练、课程都是消费者选择健身房时关注的,为迎合不同消费者的喜好,我们三个场馆的装修风格各不相同,有传统的,也有偏网红

风格的。

像我这样年龄偏大了,健身主要为了塑形,舞蹈团课是我最喜欢的,相比跑步它更能给我带来多巴胺的快乐,尤其是和小姑娘一起跳舞,让我觉得自己更年轻。健身爱好者杜女士说。

除此之外,吸引消费者健身办卡的理由还有品牌的信任度,健身爱好者小李对记者说,前几年在网络上不少健身房暴雷,卷款跑路,导致他一直在观望,经过多番对比,他还是选择在永康经营时间较长的健身房:我比较喜欢一个人练,多方了解之后,我觉得所有健身房的团课都差不多,所以感觉经营时间越久越靠谱。



教练指导学员规范使用健身器材



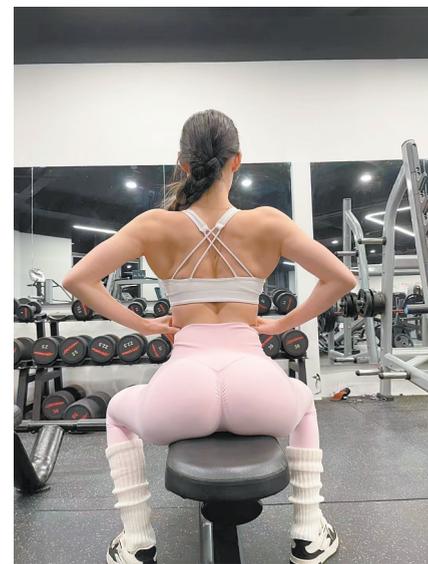
中老年健身爱好者异军突起

记者手记

爱健身的朋友经常会陷入这样的误区:只要努力了,吃苦了,自律了,就会练出一副完美的身材。由于每个人的体质不同、基因不同,最后呈现的效果,也往往差别极大。有的人上了半年私教课,跟别人上两个月私教课得到的效果没差别。两人跟同样的教练上课,一样的饮食习惯、一样的作息时间、一样的运动强度,最后效果也是因人而异。这时候就需要我们放平心态,回想一下,和最初的自己相比,体型和状态肯定会有更好的变化。

绝大多数健身的人都会遇到瓶颈期,从最初的几个月轻松做到增肌、减肥,到后来健身大半年都没什么变化,不少人在这时选择了放弃。其实瓶颈期往往也是相对平衡的保持期,这时候你可以放心吃喝,不用担心反弹,因为你的运动量可以将之抵消。也许你想要突破,就要花费更多的金钱和时间,这个时候,就需要权衡一番,牺牲大量时间和精力来做这件事,是否真的划算。当你不再快乐健身的时候,有些东西就开始变味了。

在网络上有一张很流行的对比图,身高170厘米、体重60公斤的两位女生,实际展现效果则明显不同,一个目测只有50公斤,另一个目测至少有65公斤。这也是健身的一种乐趣,不要过分纠结体重的数字,而关注身体的比例和养成的良好生活习惯,我们最终追求的是超越数字的健康和美丽。



健身爱好者做热身动作

融媒记者 许诺

健身不能一时兴起 更要持之以恒

三月不健身,六月徒伤悲。一句玩笑话成为不少人健身的动力。越来越多的市民渴望从春季开启健身计划。现在很多健身新手为了提高健身效率,达到事半功倍的效果,刚办卡就主动提出要请私教,都不用我们推销,这种意识的转变也令我感到惊讶和开心。英凯健身教练孙宇君说。

在采访十余位健身爱好者的过程中,记者曾提出同样一个问题:你们的健身初衷是什么?比较有意思的是,除了 练出好身材 身体健康

延缓衰老 等耳熟能详的回答外,还有几位健身爱好者的回答则非常接地气:摆脱 细狗 称号,被朋友骗来的 老婆嫌弃自己太胖 健身的理由可谓多之又多。除了自律和真正爱好健身的群体,有多少人因为一时兴起,能够坚持下来的又有多少人。

带着疑问,记者询问了部分健身房的会员总量与活跃数量。数据显示,英凯健身总会员数超过8000人,但日活跃量平均在800人,活跃人数

只占全部会员的10%。也难怪记者的同事笑称,办完卡就感觉已经健身十次了,再去 划水 一下打几次卡,就基本上完成一年的健身量了。

健身不能一时兴起,更要持之以恒。它既是对身体的塑造,也是对意志的磨炼。英凯健身教练吕明辉建议,新手健身一定要一次性坚持三个月以上,让身体养成习惯,同时不要盲目听信网络上的一些健身教学,量力而行,合理规划自己的健身方案,以免身体受到损伤。

花钱买 教训 总结出妙招

私教课程作为健身房的主打盈利项目,其重要性相当于美发行业的 染发烫头。据了解,永康的私教课程收费整体偏高,每节课在300元至500元之间,永康私教课比金华贵,几乎是公认的,即便像杭州这样的主要城市,私教课程收费大致区间也是每节课300元至600元之间。不过随着市民生活水平越来越高,越来越多的人开始选择私教课。私教越贵越好吗?怎样的私教套餐最划算?让我们来听听一些上过私教课的会员们总结出的经验。

我之前有位朋友是资深健身爱好者,想省钱跟着他练练就好了,结

果把胳膊拉伤了。市民王先生不好意思地告诉记者,最初自己只是想省钱,结果得不偿失,毕竟健身教练是专业的。

市民翁女士在好友的劝说下办了健身卡,作为健身小白,她买了十节私教课试试,因为单独买课没有时效性,所以一年过去了,她只上了三节课,她笑称自己这种健身法是半年不开张,开张就三天:建议大家刚开始健身选择包月,虽然只有一个月有效期,但你少去一次就亏了300元,反而会逼你在一个月内至少上完15节课。

陈先生作为资深健身爱好者,在老牌健身房、网红私教工作室等地都

办了卡,最后却选择一家各方面都资质平平的健身房。在他看来,鞋合不合脚,只有自己知道:热门店健身的人太多,等轮到玩器械,黄花菜都凉了。反正自己什么都会,最后就选择一家装修普通,但器械较多,人还少的地方。

选择教练不能只看练得好不好,关键在于会不会教,这道理就跟你去找张学友学唱歌一样,估计效果还不如找普通音乐老师来得好。记者一同事自嘲属于外表协会,他最初选择健身房的标准是:看谁家教练练得好。他用亲身经历强调说,实际上,教得最好的不一定是身材最好的。

健身市场竞争激烈 细分领域重新洗牌

由于大部分健身房的消费者存在流动性,从业人员不得一直挖掘新用户,但新用户能沉淀下来的很少,而这期间店租成本、人员成本却一直在提升,最后导致传统健身房经营困难。一位在永康从事健身行业20年的业内人士感慨,现在是冰火两重天,消费者选择变多了,各种价格战带来的优惠,让市民健身越来越积极,但健身房经营方面却有着前所未有的压力。

我很喜欢永康,也喜欢自己带的会员,但现在健身房真的太卷了,让我

缺少教学的乐趣,有时推销的压力会层层下压,最后留在教练身上。殷显凤毕业后永康从事私教工作已两年,有着固定的会员,她说自己比较佛系,不喜欢业绩压力,更喜欢和会员们一起轻松健身,所以最后选择离开去其他城市的健身房工作。

去年曾有一位健身网红在视频平台上发布低价竞争的视频,引来了众多本土健身行业从业者在线 踢馆,围绕价格战引起了一番争论,最后剩下一地鸡毛。私教价格的混乱,不间断的课程推销以及趋于饱和的市

场,也让健身行业从业者不得不绞尽脑汁,思考更好的破解方法。

在男女混合的健身房里,大家看起来,感觉很不自在,特别是做一些大动作,很害怕走光。健身爱好者金女士称,自己有社交恐惧症,所以往往会遇到这样的烦恼。而就在去年,一家只接待女性的健身馆,因为有大量专门的练臀器械以及更适合打卡的装修风格,突出重围。在健身市场上分得一杯羹,也许按照消费者习惯,向更细分的领域探索,也是值得鼓励和借鉴的。