

近年来,随着我市健身行业的迅猛发展,竞争也日趋激烈,市场面临着重新洗牌—— **2010年,谁将领跑洛阳健身行业**

随着都市人对健康生活的追求日益强烈,健身便成为一种趋势,健身行业也雨后春笋般发展起来。我市各类健身场所的增多,使人们选择的余地随之增大。2010年,我市健身行业的竞争必将更加激烈,更多新店的开张,更多老店的扩建,使这个行业面临重新洗牌。那么,谁将在这场市场激变中独领风骚,最终赢得竞争呢?

市场扫描,健身行业发展快、问题多

据了解,我市目前有各类健身品牌达十多个,健身房有百家之多。这些健身房大多选址闹市或大型社区,便于会员随时健身。其中,影响比较大的3家云集我市最繁华的商业圈——王府井新都汇商圈。如美力健身俱乐部稳居时代美食广场内,世纪英豪健身俱乐部坐落新都汇3楼,丽云健身选址王府井,而新开业的美迪通健身也选在了人流量较大的南昌路附近。

在健身行业有着颇多经验、一手创办了

美力健身俱乐部的冯凯介绍,虽然近几年我市健身房的数量增多了,市民选择的余地增大了,健身行业有了长足发展,但仍存在不少问题,其中最主要的就是教练员业务水平良莠不齐、健身课程服务不专业,而这一切的制约因素都在教练员待遇问题上。为了扩大影响力,很多俱乐部盲目扩张,过剩的分店、租赁的偌大空间,实际的利用率却很低,随着租金逐年大幅调升,俱乐部就要考虑压低成本,而教练员的工资待遇更在压缩之列,这样一来,优秀的教练员要么自立门户,要么到外地发展,或者转行其他,这就影响了整个操课的质量水平。

另外,为了争夺会员,健身卡的价格一再再降,最终陷入价格战的死胡同。健身房的前期投资很大,对以健身卡为主要收入的健身行业来说,要维系运转就要压缩成本,于是,某些俱乐部里只保有几项简单的重型器械,不再购进更先进的器械设备。而在冬天更是控制水电成本,导致暖气、热水供应不足,无法在俱乐部里享受锻炼后的淋浴服务。长此

以往,就造成了市民对健身房的失望。

面对竞争,如何不被洗牌出局

健身市场竞争激烈,如何才能不被洗牌出局?目前,我市几家大型健身俱乐部场地、设施规模都已不成问题,记者认为,理念的创新与否将成为经营成败的重要砝码,能否通过科学、专业的全民健身体系来指导和开展全民健身,能否为会员提供最贴心的后续服务将成为关键。

那么,健身俱乐部如何做到“专业”和“服务”并重呢?冯凯表示,“面对竞争,我们提出了‘操课第一、私教第一、会员满意度第一’的口号。”如何保证这一点呢?记者参观了美力健身俱乐部。下午四点多,这里已经聚集了不少健身爱好者,记者随机采访了一位正在做局部健身的居老先生,他介绍自己今年58岁,做健身已有5年,先后在我市3家俱乐部健身,他认为“美力”最受大家好评的是它一年四季充足的热气、暖气供应和贴心的服务。

随后,记者在3楼的淋浴间看到了60多个独立洗浴位和2000个更衣柜,“这些服务体系让会员即使在寒冷的冬季也不必为健身冲澡而犯愁,这在我市也是最具规模的。另外,为了督促会员坚持健身,我们对全年坚持好的会员还有奖励机制。这些都是服务层面上的。”冯凯说。

除此之外,记者还见识了美力健身俱乐部独家引进的世界第一健身品牌——莱美健身体系和专业的私人教练团队,6个集体健身操馆和2楼的350平方超大操厅,伴着耳边极富动感的音乐,让人感受到一种强烈的健身氛围。为了应对行业升级,冯凯表示,“六月份我们还要成立专门服务瑜伽会员的汗蒸高温瑜伽馆,希望在专业和服务的层面上做得更好!”

记者预计,未来健身行业将朝着健康有序的方向发展,谁做到了专业,谁就能吸引更多的会员;谁做好了服务,谁就稳固了这个市场,并最终成为这个领域的领跑者!

(本刊记者 白鸽)



洛阳网
WWW.LYD.COM.CN
——洛阳人的网上家园
点击生活 服务无限

地址: 洛阳新区开元大道报业大厦22层 广告热线: 0379-65233618