

■本报记者 吕亦菲 文 夏晨希 摄

近期,知名连锁舞蹈机构5KM一夜“暴雷”的消息霸占热搜榜多日。5KM舞蹈工作室在江浙沪各大主流商圈开了30多家门店,每个月有1万多节课,授课老师多达670人。虽然常州并没有该家舞蹈工作室的连锁店,但健身机构“跑路”现象频发,本是朝阳产业的健身房,却在办卡、扩张、倒闭、维权的“剧本”中恶性循环,严重影响体育消费的发展。

近年来,年轻人慢慢开始抵制“办卡”这种消费形式,转而以更理性的方式解决日常所需,健身消费市场也有了新的变化。



不办卡的年轻人,正在重塑健身行业

传统健身遭遇困境,个性化精准健身是潮流

在新北区一家律师事务所工作的李嘉佳是公司附近一家健身房的会员,本来轻松实现了自己“15分钟健身圈”的愿望,可是最近她却打算续期了,“当时办卡的时候觉得离单位比较近,下了班就能出来健身,很方便。但是真正地过来健身后就发现了一些问题。”李嘉佳说,“健身的时候私教会不停地推销私教课,出于礼貌你要有回应,可是结果打断了自己的健身进程。”据李嘉佳介绍,这个健身房开了将近10年,属于老牌的传统健身房,这样的健身房

建筑面积很大,看上去是什么器械都有,可照顾不到会员多样的实际需求,还会造成资源的浪费,和现在个性化健身的趋势背道而驰。

李嘉佳还观察到,在这样的传统健身房里,因为价格低廉,还经常有活动促销,很多中老年人愿意组团办一个年卡,大家有个休息的地方落脚,一起聊聊天,还有一些人甚至是只有每天早上来健身房洗个澡,把健身房当澡堂,这让李嘉佳哭笑不得。“其实他们有这些需求都是很正常的,也正说明了年龄不

同,对健身和运动的需求不同,所以我真心建议商家不要追求大而全,而应该瞄准一个群体,布置适合那个群体的运动项目,这才符合现在运动健身的理念。”李嘉佳说。

“等这张年卡到期了我会选择线上和线下相结合的方式健身,在碎片时间利用手边的健身小器械还有keep等线上应用练,下班之后还是找一个智能健身房练,也能够把线上线下的健身数据汇总到一起,我可以更准确地掌握自己的运动情况,制定合适的方案。”李嘉佳说。

不办卡、按次结的智能化健身房,很受欢迎

6月24日傍晚,刚下班的林女士来到龙虎塘街道智慧社区健身中心的跑步机开始了一天的有氧训练。“我家就住附近的盘龙苑小区,走过来很方便。”

智慧健身中心没有工作人员,而是配置智能门禁、智能储物柜、智能灯控和远程温控。居民从手机登录“常州市热爱体育”微信公众号后提前预约,自主刷脸就可进店体验。林女士告诉记者,这家智能健身中心从去年9月份正式营业,自己每周要过来三四次。“这种

智能化的健身中心对上班族非常友好,只要一部手机就能搞定全部流程,非常省心、省力。”

300多平方米的自助健身房,被分成有氧训练区、力量训练区、瑜伽区,摆放着跑步机、划船器等近30台健身器材,基本可以满足运动者日常健身需要。健身房还设有卫生间和更衣室。

除了“24小时不打烊”这一特色,“智能化”更是被体现得淋漓尽致。教练可线上预约、定点授课。门店内的各

种器材都配备了多维度运动数据记录、运动能力评估、运动风险评估、体态评估、儿童成长发育趋势预测、即时心率报告推送、全方位运动处方定制,让运动者更清晰地了解自己的运动状态。

尤其是不办年卡、按次付费的方式也受到健身爱好者的欢迎。“之前我在健身房办年卡,结果一年也去不了几次,在这里,没有人来推销健身课程,按次付费,经济实惠,真是太好了!”林女士说。

不办卡的年轻消费者正在重塑整个健身行业

“超值训练方案,限购一次,运动不办卡”,这是美团前段时间的宣传广告,记者点进去发现,这家健身房只是针对新用户提供服务。

《2022中国健身行业报告》显示:“单次付费”以36%的占比跃居健身行业第二大付费形式,仅次于一年以上的长期付费模式。记者通过与几位健身者沟通发现,部分年轻人开始抵触“办卡”这种消费形式,转而以更理性的方式满足锻炼需求,需求的变化为健身消费市场带来了新的变革。

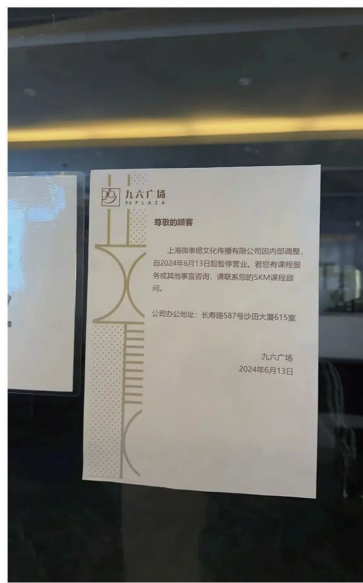
“北上广深这些大城市的健身达人

现在很流行使用‘classpass’这个平台。”有着多年健身机构运营经验的健身教练赵益告诉记者,自己在上海的朋友今年以来一直通过‘classpass’平台预约课程锻炼。赵益打开手机向记者展示道:“目前小程序上从花费4个积分到35个积分的课程费用不等,新人优惠价39元钱可以买20个积分,过节时会有一些折扣,总体比健身房锻炼要便宜一点,但是要充值积分,相当于一种会员卡的形式,只不过在平台购买。”

赵益介绍道,这种在平台上进行健身房课程预约的模式,在美国做得

比较好,由于有了实时约课数据,用户不需要与场馆联系,通过直观地了解课程的库存名额,可以进行更有效率的选择。

“近年来,由于办会员卡吃过亏,年轻人对‘办卡’消费的态度已经变得更加谨慎。”赵益表示,“95后”一代已经成为目前消费市场的主力人群,他们有消费能力且对消费品质有要求,过去单一的营销策略已不适用,不办卡的年轻消费者正在重塑整个消费行业,而提供高质量的消费体验,得到比较高的信任度,才是当下重获年轻人认可的关键。



5KM老板连夜跑路了……

我真服了 舞房健身房怎么都是一样的套路啊!!!

警惕大家 谨慎办长期卡

#5km舞蹈工作室 #跳舞 #诈骗



创建国家全民运动健身模范市

