

et 网上投稿

et 网上订阅

录用查询

汇款查询

杂志栏目

● 经济研究

● 西部大开发

● 改革探索

● 新观察

● 理论经纬

● 三农问题

● 热门话题

● 企业论坛

● 区域经济

● 财经论坛

● 对外开放和贸易

● 综合论坛

● 经济全球化

● 产业集群研究

● 社会主义劳动理论探讨

● 面向21世纪的中国经济学

论文正文

浅谈嘉兴市健身健美产业的发展定位

上传日期: 2008年3月6日 编辑: 现代经济编辑部 点击: 278次

韩捷, 王艳

(嘉兴职业技术学院, 浙江嘉兴314036)

摘要:九十年代以来, 我市体育产业随着全市经济和社会的全面发展而取得长足发展, 而健美健身产业也在近几年悄然兴起。如何吸引了众多群众参与, 形成了较好的健身消费氛围, 并带动了体育用品消费, 是该产业进行市场定位时应考虑的首要问题。本文从嘉兴市健身健美行业发展的现状、存在的问题谈几点自己的看法, 并对该产业在嘉兴市的定位提出一些建议。

关键词: 俱乐部; 健身健美业; 嘉兴市; 市场定位;

一、引言

近几年来, 嘉兴市群众健身消费市场发展较快。应市场需求, 出现了活力多健身会馆、连动健身中心、好世界休闲健身有限公司、青少年宫三楼健身中心、海力斯健身中心、委洋跆拳道中心、锐力跆拳道搏击俱乐部等数十家大大小小的健身健美俱乐部。在市场经济条件下, 与经济社会均衡发展的健身健美行业应该是一个什么样的格局, 应该走一条什么样的路子, 我们必须要有思考、有作为。在考虑这些问题的时候, 我们必须考虑的是: 广大人民群众需要什么样的健身健美产业, 政府和这个城市需要什么样的健身健美产业? 因此, 确立“让健身健美产业创造价值”的观念非常重要。这就急需这些俱乐部等组织形式的产业明确好市场定位。

二、发展现状

1、较完善的设施

一般大型的健身健美俱乐部如活力多健身会馆、海力斯健身中心, 都划分了好几个区域。

具体来讲有:

有氧训练区: 跑步机、交叉训练机、有氧自行车、划船器复合减肥训练机等。

无氧训练区: 专业肌肉力量训练设备。

自由力量区: 数十套哑铃、杠铃器械组合。

动感单车: 号称“脂肪杀手”, 在灯光音乐的配合下, 让你轻松减肥。

体操房: 免费跳操课程包括: 香薰瑜伽、拉丁舞、高低有氧操、身体平衡、现代舞、舍宾、热舞、普拉提、玄度等十多个种类。

专业免费壁球室、乒乓桌球区、淋浴桑拿区、互联网、免费停车场等区域。

这些都为消费者提供了较好的服务。

2、实施会员制

一般规范的俱乐部的教练均持有国家相关专业证书, 及国际机构认可的教练员专业证书。从会员第一次进入俱乐部, 教练会为每位会员进行身体测试, 并根据不同身体状况及需求, 为会员制定个性化的训练计划, 从而保证每位会员都有良好的健身效果。多次组织会员活动, 如: 会员旅游、会员讲座、圣诞晚会、会员乒乓球、桌球比赛等等。此外, 还经常邀请国际及国内著名健身教练员亲临会馆, 让会员不出嘉兴就能免费学习国际、国内最先进的健身课程及健身理念。员亲临会馆, 让会员不出嘉兴就能免费学习国际、国内最先进的健身课程及健身理念。

三、存在的问题

1、客观方面: 发展健美健身产业缺乏政策环境支撑, 使多数企业生存困难, 处于自生自灭状态; 健美健身产业发展、管理机制尚未理顺; 健美健身产业尚未作为重点发展的产业纳入国民经济发展和统计体系; 全市健美健身产业发展的“龙头”尚未形成, 难以带动健美健身产业快速发展; 健美健身消费市场尚需进一步培育等。

2、主观方面: 人们往往对健美和健身运动的认识往往含混不清, 有人把“大肌肉”当成了“健美”的代名词, 有人则把健身运动与中老年人划等号。其实, 健美和健身是两个不同的概念, 两者既有联系, 又有区别。健美运动: 通过动作练习, 使人体各部位的肌肉发达匀称, 体格健壮, 且富余雕塑感的艺术美。健身运动: 通过动作练习, 使人体身体健康, 体质增强, 生活内容更加丰富。健身房里通常会出现“井水不犯河水”的两个区域: 器械训练和健美操区域。“器械训练是男人的事, 跳健美操是女人的事, 互不相关嘛!” 健身者如此的众口一词, 难怪会在误区中越陷越深。“这是目前较难调解的一种局面, ”教练们也面有难色, “其实两种形式带来的结果是基本相

同的。”教练指出：男性跳健美操同样可以提高心肺功能、柔韧性和协调性。女性通过器械训练不但可以训练耐力、速度等基本素质，还可改善体型、增强活力。但是往往因为这样，许多侧重器械训练的场所吸引不了很多女性消费者。

四、市场定位

面对诸多问题，若想在嘉兴健美健身市场上立足，我认为各个企业在经营策略上应在服务质量、技术水平和经营特色上下功夫，确立自己的品牌优势。

1、面向广大人民群众服务，面向普通消费群体。

因为健美健身运动归根到底是一项群众性体育健身运动，有广泛的群众基础。因此，健美中心在市场定位方面，在考虑企业经济效益的同时，也顾及消费者的承受能力，力争把消费价位定在中低档水平。这样才能吸引更多人参与。

实践证明，一些目前经营好的企业当时市场的定位目标是正确的、是有远见的。但市场定位明确了，又如何具体实施呢？而有些企业在这方面做法是值得称道的。他们是针对不同的消费阶层，制定出不同的消费方式。推出适合不同消费阶层的各式各样健美健身卡、如月卡、次卡、季卡、半年卡、年卡。不同的卡别，价格也不一样。较为灵活方便。

学员根据自身的需要选择不同卡别。对于老学员采取适当的优惠措施，但价值最终也不是一成不变的，将根据市场变化和竞争需要对价位进行适度调整。

2、转变单一模式，增加硬件设施

从单一的规模发展成集健美健身、美容美发、美容产品销售、健美培训为一体的多元化的综合性大型健美中心。不做单纯意义上的“健美中心”而是形成有市场策划、产品销售部、教学部和美容部等按公司性质运作的管理模式。

在硬件方面，要求档次高、设施完备，种类齐全。除可容纳百余人的健美操训练大厅外，配有大型器械健身房，各式各样器械琳琅满目，供学员练习，并有专职教练指导。学员可根据教练的安排选择适合自己的锻炼方式和器械。

除此之外，还应专门设有美容美发厅、桑拿室、茶饮部等相关服务设施，环境优雅、舒适。随时为学员提供全套的美容美发服务。使人锻炼之余可尽情享受一番。

3、可推出相对应的创新产品

在产品设计上也应走专业化道路。以气功养身、康复咨询、运动处方为产品，开发以中老年为对象的“健身市场”（且随着我国人口老龄化的加剧，这一市场更为庞大）；以减肥、健美、形体训练为产品，开发以妇女和青年为对象的“健美健身市场”；以满足都市居民回归自然、欢度闲暇时光为目的，开发“休闲度假健身市场”。

五、小结

作为朝阳产业，健美健身产业在全市经济中将扮演越来越重要角色。加快发展健美健身产业是实施经济可持续发展战略、进行产业结构调整和扩大内需、拉动经济增长的重要措施。

（一）吸纳更多的社会资金投入健美健身产业，加强健美健身设施建设

政府部门逐年增加健美健身基本建设经济投入的同时，应加大吸纳社会资金投入健美健身设施的建设中，使嘉兴市健美健身设施建设在相对较短的时间内上新台阶，又能够为今后健美健身产业的进一步发展打下坚实的基础。

（二）逐步建立较完善的健美健身市场体系

目前，嘉兴市经济正进入快速发展的时期，健美健身产业应抓住这一机遇，加速培育健美健身市场，逐步建立比较完善的健美健身市场体系。

1、争取每年能够承办和举办几次国内大型的健美健身竞赛表演活动，以形成浓厚的健美健身氛围；

2、充分利用嘉兴市健美专业技术优势和发挥健美健身单位的积极性，加大健美健身培训业的发展；

（三）提供优惠政策，促进健美健身产业进一步发展

健美健身产业尚处在起步阶段，需要政府在财税、鼓励民间投资等各方面给予一定的扶持，才能使之步入较快的发展轨道。