

## 对白城市健身俱乐部经营现状的调查研究

文/王志鹏

### 一、引言

自1995年我国《全民健身计划纲要》开始实施的十二年间，人们对体育、健康的认识逐步深入，“生活奔小康，身体要健康”已经成为人们追求的目标。随着社会和经济的发展，居民收入水平不断上升，“花钱买健康”作为一种时尚观念正被人们所普遍接受，大量的面向大众消费的健身俱乐部如雨后春笋般地涌现出来，成为我国体育产业的重要组成部分。

目前对健身俱乐部现状的研究多是集中在一些沿海经济发达地区和大城市，而对经济欠发达地区的小城镇的研究较少。随着白城市居民对体育健身市场需求的不断扩大，近年来白城健身俱乐部不断增加，但是由于受地域经济发展水平、居民体育消费意识及健身经营单位经营管理水平等因素的影响，白城市健身俱乐部的发展还存在着很多困难和问题。因此有必要对白城市健身俱乐部的现状做深入的调查研究，发现存在的问题，并提出相应的对策，以推进该新兴行业持续、健康、快速发展，使其达到更好地为白城市居民健身服务的目的。

以白城市5所经营性健身俱乐部为研究对象。根据研究的目的和内容设计了俱乐部经营者、健身指导员两份调查问卷。采用整群抽样发放经营者问卷5份，回收5份，有效率为100%；发放健身指导员问卷22份，回收21份，有效率为95.5%。

### 二、调查结果与分析

#### (一) 白城市健身俱乐部经营的现状

##### 1、场地设备与健身项目

表1 俱乐部的场地情况

数量 (个)	跳操厅	器械厅	动感单车厅	瑜伽厅
	5	1	1	1

从表1可以看出，每个健身俱乐部都有一个跳操厅，其中4家器械和跳操共用一个大厅，只有盛世体育分别有跳操厅、器械厅、动感单车厅和瑜伽厅各一个。由此可见，多数俱乐部的健身设施质量较差，档次低，并缺乏相关健身辅助设施。

表2 俱乐部开设的健身项目情况

	力量训练	有氧训练	健美操	跆拳道	韵律搏击	瑜伽	形体	动感单车
数量	2个	2个	5个	3个	3个	3个	2个	1个
百分比	40.0%	40.0%	100.0%	60.0%	60.0%	60.0%	40.0%	20.0%

通过表2可知，白城市经营性健身俱乐部开设的服务项目多样但比较传统。除固有的力量训练和有氧训练外，还针对不同人群开设健美操、跆拳道、韵律搏击等项目。经营项目的多少与俱乐部的规模成正比，正是由于白城市健身俱乐部的经营规模小、资金投入少制约着经营服务项目的开展，同时也影响消费者的消费质量。所以要根据现代的健身趋势，针对会员健身特点和爱好相应地划分器械区和跳操厅，同时切忌一定不能把跳操厅当做瑜伽厅来用。

##### 2. 收费标准和经营状况

目前，白城市健身俱乐部收取会费形式有两种：一种是会员制的收费方式；另一种零散的收费方式。会员费从次卡、月卡、季卡到年卡，从普通卡到贵宾卡、金卡、银卡，还有俱乐部推出的名目繁多的健身卡，如情侣卡、夫妻卡、交友卡等，其目的是吸收更多的消费者加入健身的行列中来，追求更大的利润。

表3 各俱乐部的价格统计表

	月卡(元)	季卡(元)	年卡(元)	次数卡	是否折扣
星河	80	210	710	15	是
奥然	70	200	700	12	是
天天	100	280	890	20	是

青少年	60	160	580	10	是
盛世体育	128	480	1380	68	是

通过表3可以算出各俱乐部的平均健身月卡是87.6元，平均年卡消费是852元。根据白城市政府网站可知，白城市2006年政府工作报告显示白城市居民家庭月人均可支配收入为9603元，对于一般人来说健身费有点偏高，对于中下收入的人群来说属于高档消费。

在对健身俱乐部经营状况进行调查发现，目前由于受区域经济发展水平、市民体育健身的消费意识及健美、健身经营单位经营规模等因素的影响，白城市健身俱乐部的经营状况不容乐观，经济效益不是很理想。其中40%的健身俱乐部处于盈利和微利的状态，60%的健身俱乐部不盈利，处于维持和亏损的状态。

### 3 服务方式和管理结构

	为会员建立个人档案	进行医务监督	私人教练	聘用专业会计	聘用专业管理人员	聘用专业技术总监
数量(个)	1	1	0	2	2	1

表4 俱乐部经营服务形式和管理人员情况

从表4可以看出，通过调查得知，白城市多数健身俱乐部服务方式单一，只有一家为消费者建立个人档案并进行医务监督，还没有开展私人教练的服务方式。这种单一的服务模式满足不了会员的健身需求，影响俱乐部的服务质量。

众所周知，经营管理人员是整个俱乐部发展中至关重要的核心力量，他们引导着健身俱乐部的发展方向及运行轨迹。根据调查，白城市经营性健身俱乐部的管理人员大专以上学历仅占6.5%，有21.4%受过相关内容的培训，而78.6%的人员未受过任何的培训，而且管理人员素质普遍不高，经营思想和经营理念不明确。这些都在客观上限制了健身俱乐部的发展。

#### (二) 白城市健身俱乐部健身指导员的现状

表5 健身指导员的基本情况调查表

	性别		文化程度		工作性质		资格证书			
	男	女	本科	专科	全职	兼职	一级	二级	三级	无
数量	7	14	8	13	8	13	2	3	2	14
百分比	33.3	66.7	38.1	61.9	38.1	61.9	9.5	14.2	9.5	66.7

#### 1 性别和年龄结构

目前白城市健身俱乐部指导员中女性多于男性(见表5)，女性占66.7%，男性占33.3%。21-30岁年龄段的指导员是白城市健身俱乐部的主力军，占调查人数的66.7%。

表6 健身指导员的年龄结构表

年龄	20岁以下	20~30	30~40	40~50
人数(个)	2	14	4	1
百分比(%)	9.5	66.7	19.0	4.8

#### 2 文化程度与教龄

健身指导员是健身知识和方法的传播者，是健身消费者获取健身知识信息的主要渠道，因此健身指导员具备与专业相关的知识是必要的，需要同时掌握多种知识与技能，并能够熟练的运用到实践当中。在对健身指导员文化程度的调查中发现，白城市所被调查的5家健身俱乐部的健身指导员中学学历程度普遍不高，具有本科学历的占38.1%，专科(含专科)以下的占61.9%。

表7 健身指导员的教龄情况

教龄	1年以下	1-3年	4-5年	6年以上
人数(个)	4	7	6	4
百分比(%)	19.0	33.3	28.6	19.0

健身指导员的教龄是衡量其指导经验多少的重要指标。经调查中发现(见表7)，目前白城市

健身指导员队伍中教龄普遍偏短，教龄在1年以内的占被调查人数的19.0%，在1-3年的占被调查人数的33.3%，在4-5年的占被调查人数的28.6%，而教龄在5年以上的只占被调查指导员人数的19.0%。

### 3 技术等级与工作性质

专业技术等级是衡量指导员知识程度的标志，更是评价专业技术水平或能力高低的标志。从对健身指导员的专业技术等级进行调查中得知（见表5），白城市健身指导员队伍中有体育部门颁发健身健美指导员资格证的指导员占被调查人数的28.6%，其中国家一级的占9.5%，国家二级的占14.2%，国家三级的占9.5%，他们主要来源于体育院系的教师、体育专业毕业生及体育院校的在读学生。引起我们注意的是有66.7%的从业健身指导员无资格认证书，从访谈中得知个别的指导员根本不知道我国对体育社会指导员有资格认证、持证上岗的要求，从调查中可以看到白城市健身指导员持证上岗的人数并不多。国家劳动和社会保障部已于2001年将健身指导员作为一种正式职业，必须持证上岗，取得资格证书才可以从业。健身操教练员是俱乐部的核心，其指导水平直接影响操练的效果和俱乐部的经营状况，应从严按要要求聘用。

调查还发现，目前白城市经营性健身俱乐部中健身指导员专职的占调查人数的38.1%，兼职的占调查人数的61.9%，大部分健身指导员为兼职。这样造成从业人员流动性大，不利于健身指导员队伍的发展，制约着健身指导员队伍整体素质的提高。

### 4 职业技能获得途径与培训

表8 健身指导员职业技能获得途径表

	长期锻炼体会	体育院系（舞蹈）专业学习	各种媒体传授	培训班
频数	16	14	15	5
百分比	76.2%	66.7%	71.4%	3.8%

由表8可见，白城市健身指导员的职业技能来源选择频数最高的是长期锻炼体会（占76.2%），而通过培训班的频数最低（占23.8%）。这说明白城市健身俱乐部指导员和经营者不是很重视健身健美培训班，而恰恰正是各种单项或理论的培训班是直接获得最新健身健美信息、技能、知识的有效途径，因此有必要形成规范化、经常性的岗位培训制度，提高健身指导员的教学、技术和专业知识。

## 三 结论与建议

### （一）结论

1 目前白城市经营性健身俱乐部的发展处于初级阶段，但发展潜力巨大。以中、小规模个人经营为主，组织管理松散，经营面积相对很小，场地设备不完善。

2 绝大多数的健身俱乐部经营的项目几乎是同一模式，但一项目的类型较多，综合性的经营项目较少。

3 健身俱乐部中健身指导员中女性多于男性，这与消费者群体的性别结构相适应。年轻结构趋向年轻化，21-30岁年龄段的指导员占调查人数的66.7%。

4 健身指导员的教龄普遍偏短，教龄在1-2年的居多。多数为兼职指导员，健身俱乐部指导员和经营者不是很重视健身健美培训和指导员的资格认定，无证上岗现象严重。

### （二）建议

1 体育管理部门应尽快制订出经营性健身俱乐部市场管理办法，制订出切实可行的市场的规划、布局和发展速度与规模，政府相关部门应该相应减免部分税收，出台相关的优惠政策，引导健身俱乐部行业健康、稳定、有序运行与发展，从而进一步推广落实全民健身计划的实施。

2 引进先进的管理经验，提高经营管理水平，俱乐部经营者可以聘用专业的营销管理人员或者进修学习先进的管理理念，提高管理水平。改善健身俱乐部的硬件设施，营造良好的消费环境。俱乐部要为健身消费者提供良好的服务环境，营造良好的消费氛围，才能吸引众多的消费者，并逐步转变为固定消费群。

3 提高健身指导员指导水平，及时对指导员进行培训，实行健身指导员持证上岗制度，指导员指导水平的高低是俱乐部发展的关键所在。建立科学的健身指导服务体系对会员进行医务监督或健身指导，科学地指导消费者进行健身活动。

（作者单位：白城师范学院体育系）

## 相关链接

资源约束条件下吉林省人口城市化模式与对策研究

石家庄市社区商业发展中的主要问题及对策

人民币升值对河北省纺织业的影响与对策

山东省保险中介市场的发展研究

重庆市城镇居民消费结构探析  
宁波制造企业ERP效益分析  
贵州工业企业研发绩效评价  
重庆新特区与渝东南民族地区城镇化建设  
对白城市健身俱乐部经营现状的调查研究

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心