健身不办卡能否成主流?

本报记者 赵 萌

从北京北二环的家里驱车10公里 到国贸的健身房, 芳芳每周三次坚持 在传统健身房进行力量训练。近期,她 发现可以不办健身卡就能锻炼的方式 越来越常见,健身房的老学员们也津 津乐道,"美团可以选择不办卡的健身 房, classpass可以充值点数兑换不同健 身房的训练课程,以后健身是不是可 以不办卡了?"

《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。

从经营角度看,平台通过比较优 惠的价格,吸引顾客到店锻炼,从而增 加健身房的流量。"如果一家传统健身 房的产品比较丰富,现金流也足以支 撑场馆的运营,只是用空闲时间在平

台上进行'不办卡'活动推广是比较好 的方式; 但是如果单店的经营比较困 难,想和平台分担经营压力,把自己的 健身服务产品分解出售,就不太适合 在平台上做活动。平台只能起到锦上 添花的作用。"美国国家体能协会认证 私人教练、健身产业专家刘珊珊介绍, "平台也需要产生复购,也要做好客户 关系的管理。"

"超值训练方案,限购一次,运动 不办卡",这是美团近期的宣传广告, 记者点进去发现,这家健身房只是针 对新用户提供这种服务。练吧体育创 始人贾斯汀认为, 传统健身房的客户 分布呈现小白和资深健身者居多的趋 势。"优惠的'不办卡'活动对于新人来 说,门槛放低了,降低了试错成本,可 以吸引一些想要锻炼的人前去体验。" 贾斯汀表示,对于健身行业的健康发 展帮助用户树立信心,短期之内不会 起到非常大的效果。

大学生王丽办会员卡的健身房跑 路了,如今一直通过classpass平台预约 课程锻炼。今年以来,王丽在平台上预 约了力量训练、普拉提等多种课程,体 验有好有坏。王丽说:"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。"

类似健身预约服务平台,需要比 较完善的场馆服务系统作为统筹基 础,在锻炼者自愿的基础上提供支持 与服务。贾斯汀介绍道:"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。有数据显示,美国健身 人口占比高达20.3%,而我国对应的渗 透率仅3.1%,美国的健身人群庞大,拥 有比较强的自主健身意愿。"对比之 下,如果类似平台想要深耕中国市场, 需要有更多的场馆运营数据支撑,否 则无法精准地匹配健身用户与场馆获 客的需求。

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。因此,健身行业健康可持续发 展,重拾用户的信心是关键。

走访了国内外多家健身房的北 京体育休闲产业协会健身产业分会 会长、北京锐健身创始人唐东翔表 示:"现在国内半数以上的健身房都 在会员卡模式上进行了转型升级,转 变成了'月付制',就是按月连续付费 的方式, 让会员绑定一个第三方平 台,签订一年的合约,按月自动扣款 支付每年健身费用的方式,现在使用 的第三方平台基本是支付宝。'月付 制'是比较安全且有利于行业发展的 付费模式。"

"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。



本报讯 深圳湾体育中心近日飘荡着童声的笑 语,原定于儿童节举行的足球进校园群体公益暨亲子 足球嘉年华活动,因天气原因延迟到父亲节,现场约 100个家庭感受了足球带来的欢乐。

本次活动通过足球运动的形式,为孩子和父母提 供一次增进亲子关系,加强沟通和互动的机会。"爱是 阳光,爱是雨露,在球场上看到了自由奔跑的孩子们

表露出来的童年的欢乐,也看到了各位爸爸妈妈陪伴 孩子的珍贵瞬间。"活动相关负责人表示,这样的活动 非常有意义,从各项游戏环节的设计,重点突出足球 游戏的协作性和多样性,让孩子和家长都能充分参与

这是深圳市群众体育促进中心继棋类活动走进 社区,推广棋类文化后,在足球推广领域做的又一件 好事。"为做好开展人民群众喜欢的足球运动项目的 推广及公益培训工作,更好地推广足球文化,让孩子 们体验与父母一起合作,一起运动的快乐,进一步增 进亲子情感,过一个有意义、有内容、丰富多彩又极为 难忘的父亲节,这是非常有意义的事。"深圳市群众体 育促进中心相关负责人表示,类似的活动仍将持续进 行,期待让更多孩子在运动中找到乐趣。(黄心豪)

深圳1975所体育场馆"一键预约"

本报记者 黄心豪

6月18日,"i深圳"体育场馆一键预约平台升级发布活动 在深圳中心书城举行,公布了两年来市民通过"一键预约"运 动健身的大数据,展示了平台五大实用功能升级优化,集中 发放了2000万元体育场馆惠民券,带来更多便民、惠民新招 实招,提供更便捷的场馆预订服务。

两年来,平台整体运营高效稳定,为市民预订预约体育 场地带来了极大的方便,与上线时相比,平台注册用户增长 了776.8%,累计入场锻炼人数增长了966.4%。

预约平台2021年9月试运营,2022年6月18日正式上线。 市民可便捷、高效地实现场馆预订、费用支付以及在线导航 等操作,为推进超大型城市体育场馆错时共享新模式进行了

截至2024年6月17日,按照"应接尽接""应开尽开"原则, "一键预约"平台累计接入各类体育场馆1975所(其中学校场 馆659所、社会场馆1316所),共计开放各类运动场地8326片 (其中学校场馆2759片、社会场馆5567片),符合开放条件的

公办中小学校100%接入平台开放。通过平台汇集了全市90% 以上体育场馆资源,有效解决超大型城市体育资源愈发紧张

"一键预约"平台打造深圳市体育场地资源数据信息"一 张网",市民可以随时随地选择自己喜爱的体育项目和场馆, 实现"一键查询""一键订场""一键支付""一键导航",最快1 分钟完成场地预约,大大提高了健身运动的便利性。

优惠,"一键预约"为深圳建设国际著名体育城市打造了坚固 的全民健身基础。截至2024年6月17日,"一键预约"平台累计 订单数约1290.8万单,比正式上线时增加了993.9%;累计入 场锻炼人数约2932.6万人次,比正式上线时增加了966.4%; 注册总人数为137.8万人,比正式上线时新增122万人,增长 776.8%,两年来注册用户平均月增50856人。

据了解,接入平台的体育场地使用率普遍提升,福田区、 龙华区、罗湖区学校羽毛球场地使用率接近100%;居民区周 边的学校室外篮球场、田径跑道,周末及节假日各时段基本 满场。截至6月17日,学校场馆总订单数为472.7万单,与去年 同比增长221.3%;进校锻炼人数达715.1万人次,与去年同比 增长215.22%。"一键预约"切实提高了场地使用效率,破解了 学校场地开放难题,打破了学校与社会的壁垒,最大化发挥

"一键预约"平台提供便捷的服务,极大调动群众健身积 极性,2023年深圳市经常参加体育锻炼的人口比例提升至 44.8%,运动成为市民生活新风尚。2022年12月,深圳获全国 首批全民运动健身模范市,夯实了建设国际著名体育城市的 基础。

平台上线以来,每年发放5000万元以上场馆惠民券,降

全国运动员保障工作基层业务培训交流研讨会举办

本报讯 日前,由国家体育 总局体育基金管理中心、中华全 国体育基金会主办, 重庆市体育 局承办, 重庆市运动员发展保障 中心协办的2024年全国运动员保 障工作基层业务培训交流研讨会 在重庆落幕,来自全国各省市自 治区体育局、运保中心、训练中心 等单位的近百名运保工作相关人

本次培训重点围绕运动员保 障工作中的高等教育资助、互助 保险和就创业扶持基金申报流 程、运动员保障信息系统操作等 基层业务讲解,在此基础上聚焦 运动员转型就业政策解读、工作 思路、工作方式的开拓,邀请了人 社部中国就业培训技术指导中心 陶莉莉、北京大兴区人社局宋巍 等专家讲授国家层面和地方层面 就业服务工作开展的政策和举 措,一线职业指导师徐焕然通过 知识方法分享和焦点问题讨论形 式进行理论和实践教学,重庆、福 建和湖北等省区市参会代表也分 享了工作经验和体会。

两天的培训及交流研讨,促 进了各省区市运动员保障工作基 层业务学习提升与经验共享,进 一步优化和提高运动员保障队伍 建设及工作效能。与会人员纷纷 表示, 要将培训中学到的知识转 化为奋发进取、履职尽责、真抓实 干的强大动力,以实际行动为运 动员保障事业发展贡献力量。

(刘昕彤)

特奥运动员冰上角逐

本报讯 6月19日,在第十八 次全国特奥日来临前夕,2024年 全国特奥花样滑冰、速度滑冰比 赛在中国残疾人体育运动管理中 心国家残疾人冰上运动比赛训练 馆开赛,共有来自6个省(区、市) 和香港、澳门的12支特奥代表队 参赛,其中年龄最大的运动员35 岁,年龄最小的运动员9岁。

特奥运动是专为智力残疾人 设立的体育运动,通过参与特奥 运动可以促进参与者交流交往, 改善身体机能,提升生活质量。本 次比赛分别按照性别、年龄和能 力设置预赛分组和决赛,104名运 动员将在花样滑冰4个大项、速度 滑冰8个大项中展开为期4天的角

中国残疾人体育运动管理中 心群体特奥处相关负责人表示, 本次比赛是继2019年全国特奥冬 季项目比赛之后,首次举办的冬 季冰上项目赛事。参赛前各代表 队经历了2至3个月的集训,大家 非常期待和珍惜本次参赛机会。 希望通过这个平台,进一步促进 特奥运动员融入社会, 巩固和扩 大"带动三亿人参与冰雪运动"成

(王子纯)

黄冈上演龙舟争霸盛况

本报讯 近日,"甲辰龙腾 盛世中华"2024年全国龙舟大联 动活动暨湖北省龙舟公开赛(黄 冈站)在黄冈市遗爱湖收官。来 自武汉、黄石、咸宁、黄冈等高等 院校和社会团体共32支代表队、 600余名运动员展开激烈争夺,上 演龙舟争霸盛况。

比赛设公开组、混合组、地方 公开组三个组别,包括22人龙舟 200米、500米直道赛和12人龙舟 200米、500米直道赛共4个竞赛项 目,其中公开组12支、混合组12 支、地方组8支。赛事采用晋级制, 设置预赛、复赛、半决赛及分组排 名赛、小决赛、决赛环节。

经过激烈角逐,武汉商学院、 蔡甸、南微医学润卓龙舟队分别 获得公开组总分第一、二、三名; 江汉大学、黄冈师范学院、阳新浮 屠栗林龙舟队分别获得混合组总 分第一、二、三名;黄冈师范学院、 科技职院何家湖、黄州区龙舟队 分别获得地方组12人龙舟200米 直道赛第一、二、三名。

来自黄冈应急管理职业技术 学院龙舟队,去年5月才成立,虽 然本次比赛仅获得地方组12人龙 舟200米直道赛第四名,不过相较 于去年第五名的成绩有所进步。 该校应急救援系书记王文杰介 绍,今后将采取有效措施,不断提 升队员技术水平。目前学校已确 定将龙舟赛活动作为非遗文化进 校园的保留项目,将应急救援专 业技能与传统龙舟文化深度融 合,搭建平台组建社团,充分发挥 赛龙舟文化在校园的作用,不断 提升学生爱国思想,增强学生文 化自信。

本次比赛是湖北与中国龙舟 协会携手"甲辰龙腾 盛世中华" 2024年全国龙舟大联动活动的第 三场龙舟公开赛,赛事活动不仅 展示了龙舟运动的魅力和风采, 营造了浓郁的体育文化氛围,也 为地方经济的发展注入了新的活 力和动力。接下来,将持续打造精 品赛事,推动"体育+旅游""体育 +文化""体育+健康"深度融合发 展,满足人民群众的多元化体育

本次活动由中国龙舟协会、 湖北省体育局水上运动管理中心 指导,湖北龙舟船艇运动协会主 办, 黄冈市体育事业发展中心承

(邹丽 伍美菱)

低了市民参与运动健身的成本,有效激发市民健身热情,带 动了体育消费。近年来深圳市人均体育消费支出持续位于 国内大中城市前列,其中,据初步统计2023年深圳市人均体 育消费支出达3873元,占市民人均消费支出的比重为7.9%, 较2020年增加697元,年均增长6.8%。

薛田操一家都是羽毛球爱好者,只要周末有空,就会带着 妻子、女儿去打球。不过,最让一家人头疼的是订场问题。一键 预约平台解决了订场的难题。薛田操妻子何攀艺笑道:"现在 很方便啊,打开手机上的'i深圳',动动手指就能订场了。"

如今,"周末打球"已经成为薛田操一家的保留节目。不 但强身健体,还增加了亲子互动。女儿薛向晴腼腆地说:"爸 妈跟我在一起的时间增加了,感觉他们对我的关心也多了。"

未来,"i深圳"体育场馆一键预约平台将进一步提升查 询、预订、支付、导航的便利性,提供更多切实的惠民服务,深 化"一网统管、一键预约"文体服务机制改革,让更多生活在 这座活力之城的人们热爱运动、坚持体育锻炼,更好地诠释 敢闯敢试、敢为人先的特区精神,为深圳建设国际著名体育 城市贡献力量。

通过盘活全市体育场馆,为市民提供切实可用的便利与

存量体育场地效益。