

江南大学专设室内健身房的可行性探讨

彭凡 王亚琪 毛宇新

(江南大学商学院, 江苏无锡 214122)

【摘要】:中美教育中一项显著差别就是体质素养。无论是常春藤的哈佛, 耶鲁, 哥伦比亚, 康乃尔还是麻省理工、斯坦福, 其合格毕业生的一项关键指标就是体育精神和素养。中国大学生体质相对弱, 不仅缺乏锻炼, 更缺乏系统专业性体质环境。江南大学众多体育设施奠定了良好的硬件条件, 但像外大学的专业健身设施和软硬环境还是空白。据此, 针对江南大学专业健身房的需求为例做了调查, 反映强烈。分析校内实际需求, 提出实际可行的操作及创新点是项目研究的核心。

【关键词】:人才培养; 体质建设; 校内健身房

【中图分类号】:G4 **【文献标识码】:**A doi:10.19311/j.cnki.1672-3198.2017.17.081

1 引言

目前世界名校, 无论是常春藤的哈佛、耶鲁、哥伦比亚还是麻省理工、斯坦福, 对其学生的体育素养都有高于一般学校的要求。他们旨在培养学生的体育精神, 养成良好的体育锻炼习惯, 使学生能受益终生。为达到这一目标, 这些名校为学生提供优良的体育锻炼环境, 包括丰富的体育课程、齐全的体育锻炼和健身设施。相较之下, 中国大学生严重缺乏体育锻炼, 体质不断下降, 影响身体健康的同时也会降低学习效率。周泉(2014)认为, 体育因素中的场地、器材匮乏等是大学生缺少锻炼的第四个成因; 环境因素中的锻炼氛围缺乏是大学生缺少锻炼的第二位成因。而校内开设一个相对完善的健身房能够有效改善大学生锻炼缺失的问题。社会的发展进步使健身成为一种时尚的运动锻炼形式, 在高校越来越多的学生出于自身、社交等因素, 积极参与到健身健美行列。

本文拟针对当前国内大学在校学生缺乏体育锻炼、身体素质差等问题以及新时代下大学生对健身的追求的增强, 以江南大学为例, 探讨校内建设专业健身房的可行性并提出相关建议。

2 调查分析

通过网络问卷的方式, 在问卷中随机选取 142 人的样本进行分析。在样本中, 男生为 52 人, 女生为 90 人, 年级多为大二、大三。

在大学生与研究生群体中, 健身与不健身的比例为 48:94, 而如果在学校建立健身房, 在 94 名不去健身的同学中仅仅只有 30 名不去。通过数据分析, 如果在学校建立健身房, 营销方式得当, 将会比校外健身房多 44.88% 的客户群体。通过对样本数据进行分析, 可以发现大部分学生对校外健身房不满意, 仅有 8% 的人认为很满意。原因主要是收费过高, 设施不够完善, 环境不好和教练水平不高。

而分析大学生去健身房的频率可以发现, 大学生去健身房的频率并不高, 而阻碍大学生去健身房的最大的两个原因是没时

间和没有可用资金。而在校内建设健身房将会大大减少学生健身的时间成本和资金成本，提高学生学生的健身频率。

而对在学校开设健身房，80%的学生持支持的态度，仅有 8%表示不支持。表明在校内开设健身房将会吸引大部分学生有健身经历或健身意愿的学生。

3 战略分析

分析方法:SWOT 分析法。

3.1 优势(strengths)

(1)地理优势:根据调查问卷结果显示，有近半数学生表示，没有健身经历是由于没有时间。考虑到大学生留给健身运动的时间有限，不愿将时间浪费在路上，而校外健身房均与学校有一定距离，因此，学生更愿意到距离更近，更加便利的校内健身房进行锻炼。

(2)价格优势:胡会敏，司琪(2016)价格是影响大学生选择健身房的主要因素。由于校内健身房以学校未利用的空地为建设场地，省去了租金等费用，而且校内健身房考虑到学生经济能力有限，在价格上会有较大幅度的优惠，因此，相比校外健身房，校内健身房在价格上会有较大的优势。

(3)安全优势:校内环境相对于校外危险因素少，对学生来说，相对比较安全。并且，校内健身房依托学校背景，可信程度高，学生权益能得到有效保障。

(4)客源稳定:学校学生数量稳定，定期有新生流入，保证健身房有持续的新鲜客源。

(5)社团管理形式更能贴近学生，及时了解学生的需求变化。

3.2 劣势(weaknesses)

(1)定价低，前期投入大，回收周期长。价格低虽然是吸引在校学生的一大优势，但在一定程度上损害了利益，而由于行业特点，前期成本投入高，进一步导致回收周期加长。

(2)学生数量限制，市场潜力有限。学生数量稳定意味着不会有明显增长，阻碍了健身房进一步发展。

(3)健身器材损耗，维修费用高。

3.3 机遇(opportunities)

(1)当下健身风靡。健身不仅能增强体质，而且能起到减肥塑形的效果。因此，近年来健身越来越成为一种风尚，“马甲线”的风靡足以说明当下健身的流行。

(2)政府政策鼓励。高校建设校内健身房是对政府号召的另一种形式的响应。目前大学生体质逐年下降，段国军(2017)认为，自 1985 年实施第 1 次全国学生体质健康调查开始至 2010 年的第 6 次调查，大学生体质状况在形态指标上体重和身高逐渐增加，身体素质指标除 2005 年的立定跳远指标外，均呈下降趋势国务院《关于进一步加强和改进新时期体育工作的意见》中也明确指

出:大众体育以社会兴办为主,引导大众体育消费,培养体育市场,建立多元化投资渠道。

(3)时代的进步和生活质量的提高,使当代大学生对自身形体要求提高。

3.4 威胁(threats)

(1)新的竞争对手。在项目进行期间,江南大学南门外新开设了至少两家健身房及游泳馆,这一方面说明了市场潜力,另一方面也增加了校内健身房的竞争对手。

(2)健身既然是一项运动,本身存在一定的危险性。

4 商业模式创新

当健身房正式运营时,我们拥有独特的商业经营模式与创新点。

第一,我们会成立一个健身社团,并配有一个主要负责人,该社团从属于学校,工资由学校发放。在此社团下设有办公室,外联部,宣传部,财务部这四个部门。办公室主要负责人员信息的登记与整理,其中包括健身的学员、教练,以及后面将提到的勤工助学的同学等一系列的所有人员;外联部主要负责与校外资源的连接,如去校外聘请教练,在健身房举办如周年庆等活动时去拉赞助等等,起到一个纽带的作用,了解校外有关健身房情况的发展,不至于让江南大学校内的健身房脱离潮流。常珍,郭少光(2016)认为针对高校的特殊性,高校健身房的销售较市区商业健身房简单。宣传部主要负责各阶段进行各类宣传,如微信公众号的推广,海报广告的设计发放以及其他各种宣传吸引学员的方式;财务部的职能则主要是进行财务统计与核算,学员学费的统计,各个岗位人员应得的工资等等;而社团负责人的主要工作则是对各部门的工作进行监督与审核,所有活动的申请批准都要经过他的同意。

第二,该健身房设有勤工助学岗位,即针对那些有需求的学生可以提供给他们一些兼职的机会,一方面改善了江南大学勤工助学岗位供不应求的现状,另一方面又给学生提供了安全可靠的兼职环境,而且对学校来说管理人员的成本也大大降低,他们主要负责的是日常健身房工作的管理以及健身房内的清洁工作。

第三,考虑到学校上课时间的安排,一般来说,学生上午都有课,此时过来健身的人也很少,而根据调查结果显示,大家普遍愿意晚上过来,因而我们采取梯度收费模式,上午时间段为8:00-13:00,价格为10元/小时;下午时间段为13:00-18:00,价格为12元/小时;晚间时间段为18:00-22:00,价格为15元/小时。学员通过刷校园卡模式在进入健身房时进行时刻记录,在健身结束后同样刷卡离开,电脑自动记录学员健身时间以及应付金额并直接从校园卡中扣除。

第四,增设健身计划:通过实地调查,我们发现学校周围的健身房缺少针对性的健身计划,例如30天瘦身20斤,一周减脂10斤等目的性训练课程,如果打出这样的标题,不仅能吸引顾客,而且由于相应的收费标准的提高,规范化的训练,健身房的管理效率和获利也会提高。

第五,增加附带食品:对于健身的人来说,“三分健身七分吃”是他们坚信的真理。因此,在健身房里增加健身餐是个很不错的选择,同时也是其他健身房缺少的一方面。考虑到健身餐的简易性,同时由于场地有限,我们可以只出售真空包装食品或者即食产品以及与健身有关的如蛋白粉类产品,能让顾客带走或立即补充能量方便的产品,当然,这只是我们的副产品,为了更好的为健身房提供服务。

5 总结

随着“健身”的概念越来越深入人心，健身行业有了很大的发展。自 2016 年 5 月项目开始，在江大附近新开设了两三家健身房，这表明在大学校内开设健身房有很大的发展前景。在江大校内开设健身房，不仅能响应国家政策，还能满足广大师生日益增长的健身需求，提高大学生的身体素质，为学校带来比较可观的回报，是社会的潮流所向。

参考文献:

- [1] 周泉. 当代大学生体育锻炼行为的研究现状及影响因素分析[J]. 体育时空, 2014, (5).
- [2] 胡会敏, 司琪. 大学周边健身房满意度调查报告——以秦皇岛某高校为例[J]. 海峡科技与产业, 2016, (11).
- [3] 段国军. 大学生体质相关问题及解决措施[J]. 赤峰学院学报(自然科学版), 2017, (03).
- [4] 常珍, 郭少光. 炎华兄弟健身房在高校内运行模式与发展的研究[J]. 当代体育科技, 2016, 6(8).