**定位：**为社会上各个年龄段的人提供专业的健身指导，让每个健身的人都能享受实惠，正确的服务。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于社会上需要健身服务的人，提供者是需要扩大知名度的健身房。消费群体和提供渠道都足够大；
  + 利用平台的优势，为需要的人提供低于其它渠道的价格，也为健身房吸引客户；
  + 利用专业的指导优势，确保用户能够享受优质服务；
  + 针对社会群体的需求特点及线下健身房的经营特点，为不同需求的人群提供正确，有效的解决方案；

**商业模式**

* 商品差价；
* 通过视频浏览等流量消耗；