|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 分类号 |  |  | 密级 | | |
| 学 号 2012540101042 | | | | | |
| 学 位 论 文 | | | | | |
| 辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素分析 | | | | | |
| 研 究 生 姓 名 | ： | 王 南 |  |  |  |
| 指 导 教 师 | ： | 马 毅 教 授 |  |  |  |
| 申请学位级别 | ： | 硕 士 | 申请学位种类 | ： | 体育学（教育学等） |
| 申请学位类别 | ： | □全日制学术型硕士学位  全日制应用型硕士学位  □在职专业硕士学位 □同等学力 | | | |
| 专业（ 领域）  方 向 | ： | 体育教学 专业（领域）  网球 方向 | |  |  |
| 论文提交日期 | ： | 2015 年 3 月 | 论文答辩日期 | ： | 2015 年 5 月 |
| 答辩委员会主席 | ： |  | |  |  |
| 评 阅 人 | ： |  | |  |  |
|  |  | 沈阳体育学院 | |  |  |
|  |  | 2015 年 3 月 | |  |  |

|  |
| --- |
| A Dissertation in Physical Education |
| **After twelve transport operators operating status of Liaoning Province and Tennis Club**  **Constraints analysis** |
| Supervisor by Wang Nan |
| Professor Ma Yi |
| **Shenyang Sport University** |
| February **2015** |

|  |  |
| --- | --- |
| 独创性声明 | |
| 本人声明，所呈交的学位论文是在导师的指导下独立完成的。论文中取得的研究成果除加以标注和致谢的地方外，不包含其他人己经发表或撰写过的研究成果，也不包括本人为获得其他学位而使用过的材料。与我一同工作的同志对本研究所做的任何贡献均已在论文中作了明确的说明并表  示谢意。 | |
|  | 学位论文作者签名： |
|  | 日 期： |
| 学位论文版权使用授权书 | |
| 本学位论文作者和指导教师完全了解沈阳体育学院有关保留、使用学位论文的规定：即学校有权保留并向国家有关部门或机构送交论文的复印件和磁盘，允许论文被查阅和借阅。本人同意沈阳体育学院可以将学位论  文的全部或部分内容编入有关数据库进行检索、交流。 | |
| 作者和导师同意网上交流的时间为作者获得学位后： | |
| 半年 □ 一年 □ 一年半 □ 两年 □ | |
| 学位论文作者签名： | 导师签名： |
| 签字日期： | 签字日期： |

摘要

伴随着辽宁省第十二届全国运动会的开幕和闭幕，辽宁省竞技体育运动正悄然地带动着群众体育的发展，其中群众网球运动也正在如火如荼地开展中。群众网球运动的开展同时也离不开网球俱乐部的建设情况，良好的运动场地器械、服务设施以及完善的管理制度等是网球爱好者选择网球俱乐部的首要因素，十二运过后辽宁省经营性网球俱乐部的经营方式是否有所改善、是否能够满足消费者的需求还有待于分析与研究。

本研究运用文献资料法、访谈法、观察法、问卷调查法、个案分析法等研究方法，以十二运后辽宁省经营性网球俱乐部的现况为研究对象，以辽宁省经营性网球俱乐部的现行情况、经营情况、相关人群情况等为主要研究内容，试图通过在十二运后的大背景下分析、研究辽宁省经营性网球俱乐部的现实开展情况，归纳和总结目前经营性网球俱乐部的制约因素，尝试为辽宁省经营性网球俱乐部走上适合消费者的经营道路而提供现实参考依据。

研究结果表明：十二运后辽宁省经营性网球俱乐部室内场地稍多于室外场，俱乐部分为低、中、高三档；经营方式以会员制为主，场地费和训练费价位较高；在承办比赛、宣传等方面都有十足的进步。网球俱乐部管理人员多以中青年、高学历为主，组织管理能力较好；教练员的示范能力和讲解能力较好，执教经验有限、资格认证较为混乱；锻炼人群以高收入、高文化层次为主，参与动机呈多元化，对俱乐部和教练员的满意程度也相对较高。制约辽宁省经营性网球俱乐部的内部因素有经营理念不明确、管理体系不完善、场地设施不充足等，外部因素有辽宁省网球人口有限、网球市场无秩序等。建议：不断完善经营性网球俱乐部的硬件，提高网球运动人口的数量；俱乐部应明确自身的经营理念俱乐部，加大力度对网球教练员的培训，加强完善自身的管理体系；政府相关部门不断加大对大众网球的关注力度和资金投入，制定并形成网球市场的规章制度等。

**关键词：十二运后；辽宁省；经营性网球俱乐部；现况；对策**

IV

**Abstract**

With Liaoning Province Twelfth National Games opening and closing, Liaoning Province competitive sports are quietly led the development of mass sports, including tennis masses are also being carried out in full swing. Carry out mass tennis but also inseparable from the construction of the tennis club, a good sports venues equipment, service facilities and improve the management system, such as a tennis club tennis enthusiasts choose the primary factor, after twelve operating transport Liaoning Province Tennis mode of operation if the club has improved, is able to meet consumer demand has yet to be analyzed and studied.

In this study, the use of literature, interviews, observation, questionnaires, case analysis and other research methods to the current situation in Liaoning Province after the second operation operating Tennis Club for the study, in Liaoning Province, operating Tennis Club the current situation, operating conditions, and other relevant circumstances of people as the main research content, trying to twelve shipped in the background after the analysis of Liaoning Province Tennis Club realistic operating conditions to carry out, and summarized the current operational constraints Tennis Club factors, and try to Liaoning Province Tennis Club took operational management for consumers and provide a realistic road reference.

The results show that: After twelve transport operating in Liaoning Province Tennis Club indoor venues little more than outdoor games, the club is divided into low, medium, or high; the mode of operation with a membership-based, site fees and training costs higher price; in aspects of the contractor competition, publicity and others have full progress. Tennis club managers to make more young, highly educated mainly, better organization and management skills; ability to explain and demonstrate the ability to coach better, limited coaching experience, qualifications more confusion; exercise crowd with high income, high cultural level of Lord, participation motivation was diversified, the club and the coach is relatively high level of satisfaction. Liaoning Province operational constraints internal factors Tennis Club philosophy is not clear, management system is imperfect, venues and other facilities are not adequate, external factors have a limited population of Liaoning tennis, tennis and other market disorder. Recommendation: continue to improve operating hardware Tennis Club, increase the number of tennis population; clubs should clarify its philosophy club, intensify

V

Training for tennis coaches, strengthening improve their own management system; relevant government departments continue to increase focus efforts on public tennis and capital investment, the development and the formation of the tennis market rules and regulations.

**KeyWords: After the second operation; Liaoning Province; Operating tennis club; The current situation; Countermeasure**

VI

目 录

[独创性声明](#_Toc686314531) 3

[摘要](#_Toc686314532) 4

**[Abstract](#_Toc686314533)** 4

**[1](#_Toc686314534)** [前言](#_Toc686314534) 7

[1.1 问题的提出](#_Toc686314535) 7

**[1.1.1](#_Toc686314536)** [研究背景](#_Toc686314536) 7

**[1.1.2](#_Toc686314537)** [研究目的](#_Toc686314537) 7

**[1.1.3](#_Toc686314538)** [研究意义](#_Toc686314538) 7

[1.2 文献综述](#_Toc686314539) 7

**[1.2.1](#_Toc686314540)** [关于国外体育俱乐部的研究](#_Toc686314540) 7

**[1.2.2](#_Toc686314541)** [关于我国体育俱乐部的研究](#_Toc686314541) 8

**[2](#_Toc686314542)** [研究对象与方法](#_Toc686314542) 8

[2.1 研究对象](#_Toc686314543) 8

[2.2 研究方法](#_Toc686314544) 10

**[2.2.1](#_Toc686314545)** [文献资料法](#_Toc686314545) 10

**[2.2.2](#_Toc686314546)** [观察法](#_Toc686314546) 10

**[2.2.3](#_Toc686314547)** [访谈法](#_Toc686314547) 10

**[2.2.4](#_Toc686314548)** [问卷调查法](#_Toc686314548) 10

[2.2.5 数理统计法](#_Toc686314549) 13

**[3](#_Toc686314550)** [结果与分析](#_Toc686314550) 13

[3.1 辽宁省经营性网球俱乐部现状的分析](#_Toc686314551) 13

**[3.1.1](#_Toc686314552)** [经营性网球俱乐部的基础情况](#_Toc686314552) 13

**[3.1.2](#_Toc686314553)** [辽宁省经营性网球俱乐部的经营情况](#_Toc686314553) 16

[3.2 辽宁省经营性网球俱乐部的相关人群情况](#_Toc686314554) 22

**[3.2.1](#_Toc686314555)** [经营性网球俱乐部管理人员的情况](#_Toc686314555) 22

[3.2.2 经营性网球俱乐部教练员的情况](#_Toc686314556) 25

**[3.2.3](#_Toc686314557)** [经营性网球俱乐部锻炼人群的情况](#_Toc686314557) 29

[3.3 制约辽宁省经营性网球俱乐部的因素分析](#_Toc686314558) 33

**[3.3.1](#_Toc686314559)** [制约辽宁省经营性网球俱乐部的内部因素分析](#_Toc686314559) 33

**[3.3.2](#_Toc686314560)** [制约辽宁省经营性网球俱乐部的外部因素分析](#_Toc686314560) 34

**[4](#_Toc686314561)** [结论与建议](#_Toc686314561) 35

[4.1 结论](#_Toc686314562) 35

[4.1.1 辽宁省经营性网球俱乐部室内场地稍多于室外场地，兼有室内和室外场地的俱乐部相比较前两者少；场地设施一般，在场地费和训练费上，价位较高脱离了大众。管理体系较为健全。经营方式以会员制为主，其他方式并存；辽宁省经营性网球俱乐部承办比赛、宣传等情况都有十足的进步。](#_Toc686314563) 35

[4.1.2 辽宁省经营性网球俱乐部管理人员以中青年、高学历为主，具有良好的组织管理能力，并且每年参与培训。教练员示范和讲解能力较好，而教学能力和与人沟通的能力还有待于提高；教练员的执教经验有限；他们的教练员资格认证较为混乱。锻炼人群以高收入、高文化层次为主，锻炼者的参与动机呈多元化。](#_Toc686314564) 35

[4.1.3 制约辽宁省经营性网球俱乐部的内部因素主要有经营理念不明确、管理体系不完善、场地设施不充足；制约辽宁省经营性网球俱乐部的外部因素主要有辽宁省网球人口有限、网球市场无秩序、网球消费价位略高于大众消费水平。](#_Toc686314565) 35

[4.2 建议](#_Toc686314566) 35

[4.2.1 不断完善经营性网球俱乐部的硬件，丰富服务内容，营造良好网球运动的氛围，提高网球运动人口的数量。应加大力度对网球教练员的培训，鼓励教练员参加更多的网球专业学习班，提高专业技能，更好的为网球锻炼人群服务，提高俱乐部的核心竞争能力。明确俱乐部自身的经营理念，加强完善管理体系，以提高俱乐部的区域影响力。](#_Toc686314567) 35

[4.2.3 政府和网球俱乐部应加强对网球运动的宣传力度，促使更多的人群了解网球、走进网球、喜欢网球，不断扩大我国的网球人口。](#_Toc686314568) 35

[参考文献](#_Toc686314569) 36

[作者简介](#_Toc686314570) 38

[攻读学位期间的学术活动情况](#_Toc686314571) 39

[附录](#_Toc686314572) **[1](#_Toc686314572)** 40

[附录](#_Toc686314573) **[2](#_Toc686314573)** 41

[附录](#_Toc686314574) **[3](#_Toc686314574)** 43

[附录](#_Toc686314575) **[4](#_Toc686314575)** 45

[附录](#_Toc686314576) **[5](#_Toc686314576)** 47

VIII

# **1** 前言

## 1.1 问题的提出

### **1.1.1** 研究背景

随着第十二届全国运动会的落幕，辽宁运动健儿捷报频频，最终以总分第一、金牌总数第二的战绩向全省人民交出一份满意的答卷。在此次全运会召开之前，辽宁省政府、省体育局、各市体育局等相关部门加大了对我省体育运动的投入力度，且对各类体育场馆的建设也加大了力度。如此声势浩大的宣传力度、如此快速的体育运动投资建设、如此空前的体育赛事活动，势必会促进辽宁省群众参与体育运动的积极性、激发群众参与体育锻炼的热情，利用竞技体育的发展来带动群众体育的发展，对辽宁省群众体育的发展起到一定程度上的推动作用。

网球运动作为当今世界最为流行的体育运动之一，它的主要特点集趣味性和高效性于一身，网球本身可快可慢、可张可驰，已有一定的群众基础。网球运动是不受年龄限制的、不分男女老幼，这主要是因为网球是一项隔网对抗的项目，因此受到不少爱好者的青睐。

在辽宁省第十二届全会运的大背景下，加之当今网球运动的飞速发展，网球俱乐部是网球爱好者进行运动的主要场所之一，借助辽宁省十二运的余热，各级领导的高度关注下，辽宁省经营性网球俱乐部的发展预期会进入了一个全新的阶段。因此本研究以十二运为背景下，来对辽宁省经营性网球俱乐部的现况进行了分析与研究。

### **1.1.2** 研究目的

随着近年来辽宁省政治、经济、文化的快速发展，为良好地贯彻国务院颁布的《关于加快发展体育产业的指导意见》，辽宁省各地已经把体育产业建设放在城市发展建设和经济发展的重要位置上，各地体育场馆的建设犹如雨后春笋般拔地而起。我省各市对网球场馆的建设亦是如此。辽宁省承办的第十二届全运会后我省网球场馆场地的建设更是进入了一个范围空前、规模空前、设施情况空前、技术含量空前的新阶段，以辽宁省体育训练中心网球训练中心室内外网球场为首的其他网球场地已经具备一定的规模，例如沈阳四维羽网训练中心、沈阳体育学院网球馆、大连开发区网球中心、沈阳体育中心网球馆等等，这些场馆为网球爱好者提供了良好的锻炼场地和健身氛围。

本文试图在十二运后分析辽宁省经营性网球俱乐部开展的现况，以2014年国务院颁发的《关于加快发展体育产业的指导意见》为指导思想和理论依据，梳理和整合我省经营性网球俱乐部存在的不足和限制其发展的内外因素，本着贯彻国务院的指导意见，加快我省体育产业的快速发展，以群众参与体育运动为根本目的，对此进行深入而透彻的研究，

9

为辽宁省经营性网球俱乐部乃至其他健身俱乐部的开展提供参考依据。

### **1.1.3** 研究意义

#### **1.1.3.1** 经营性体育俱乐部的开展是未来我国大众体育发展的重要途径

根据国家发改委、国家体育总局共同印发的《关于“十二五”公共体育设施建设规划的通知》中强调，“盘活体育场馆资源，加强中小型体育场馆和体育服务设施建设，满足群众体育消费需求。扶持体育场馆运营专业机构，提高体育场馆经营管理水平。”这就说明我国已加大了对国民体育运动的改善措施，未来发展中经营性体育俱乐部也就成为群众健身的首要选择路径，因此对经营性体育俱乐部开展状况的研究，有助于了解目前辽宁省经营性网球俱乐部的存在的问题和提升的空间，便于辽宁省经营性网球俱乐部的开展能够更加满足群众锻炼的实际需求。①

#### **1.1.3.2** 网球俱乐部是普及大众网球运动的主要平台

网球俱乐部是网球运动开展、普及推广的有效平台，它肩负着推广和普及网球运动的重要责任，也是创造网球运动的经济价值和培养网球后备人才的主要途径之一。网球俱乐部的建立和开展不仅代表着辽宁省的政治文化倾向和经济实力，还能够代表我省网球运动人口的不断扩大，全民健身意识正在不断加强。所以，网球俱乐部的规模、俱乐部的经营理念、网球教练团队等因素均关系到网球爱好者的选择倾向。因此，本研究对十二运后辽宁省经营性网球俱乐部的发展状况进行了调查与分析，分析了当前制约网球俱乐部发展的内外因素，并为辽宁省甚至全国经营性网球俱乐部的经营情况提供可参考的理论依据。

## 1.2 文献综述

### **1.2.1** 关于国外体育俱乐部的研究

随着欧洲经济的迅速发展，欧洲大部分地区开始大肆修建各类的俱乐部，这些俱乐部的发展速度较快，其中体育俱乐部的发展速度更快、发展的规模也较大。人们纷纷都投入到体育健身当中，起初是在贵族之间或资产阶级中广泛兴起，后来体育俱乐部在社会的所有阶层中都广泛地开展起来。发展至今，体育俱乐部已经成为国外比较常见的健身场所，包括后来我国群众体育也开始借鉴和学习国外体育俱乐部的发展之路。然而，针对开展体育俱乐部来说，世界各国开展的模式各不相同。一些国家对体育俱乐部的开展制定了相关的规定和要求，而一些国家则是没有明确的规定。

日本在体育俱乐部的开展方面就有比较严格的规定和要求，日本政府是希望通过体育俱乐部的开展来提高人民群众整体的身体素质，让人们在运动中获得健康、交往、休闲等一系列的益处，它是一种有组织、有目的、有计划地提高人民群众身体健康的组织。

①关于加快体育俱乐部发展和加强体育俱乐部管理的意见[Z],1999年6月28日，国家体育总局发布.

10

美国主要是依靠政府拨款和自己筹款来建设本国的体育俱乐部，我们所了解的美国大多数的奥运冠军和顶尖运动员大多都是由体育俱乐部培养出来的。它不但满足群众锻炼的需求，还能够为竞技体育的发展提供良好的平台。因此，美国政府每年对体育俱乐部的投入相当之大，也表示了美国对此的重视程度。

德国也是主要依靠政府的拨款来建设体育俱乐部，但是其他形式的集资也成为了体育俱乐部建设的主要形式，例如商业赞助、收取会员费用、广告费用等都是支撑体育俱乐部开展的主要因素。而且，德国政府对体育俱乐部的开展制定了一定的政策，也使得俱乐部的开展更加顺利。在德国，参加体育俱乐部已经成为德国人日常生活很重要的一部分。

另外，国外体育俱乐部还有一个相对较大的特点，国外体育俱乐部拥有着大批的志愿者，这样在一定程度上为俱乐部的开展提供了一些先前的条件。国外在社区体育方面也开展的相对较好，是体育俱乐部开展的基础条件。这可能同国外体育俱乐部以服务质量为基础，以商业利益为准则，以工资、奖金和余暇时间为激励机制有关。

### **1.2.2** 关于我国体育俱乐部的研究

#### **1.2.2.1** 我国体育俱乐部的开展情况

随着我国经济的发展、竞技体育事业的大力发展以及群众健身意识的增强，我国体育俱乐部有如雨后春笋般开展起来。我国政府也积极地进行配合，大力倡导体育俱乐部的开展，鼓励并支持以合法形式开展的个人或企业性质的体育俱乐部。然而，我国体育俱乐部的开展大多是以盈利为目的，通过开展各种类型的俱乐部来吸引运动爱好者的参与。

#### **1.2.2.2** 有关我国网球俱乐部的研究

沈钟在《我国网球俱乐部现状研究》中提出，目前我国网球俱乐部的发展情况较为一般，因为网球运动毕竟还属于小众的运动，不像羽毛球一样受人欢迎。参与网球运动的人群也相对较少，仅是一些高收入的人群。网球俱乐部的开展也存在着一定的问题，在硬件设施上、场地数量、教练员水平等均有不足，因此，他认为要想提高我国网球俱乐部的整体水平，要从网球俱乐部自身来进行调整，这样才可以很好地来普及网球运动。①

李后普在《武汉市经营性网球俱乐部经营管理现状及对策研究》一文中，认为武汉网球状况的不足主要为：硬件条件差，管理水平低；网球爱好者体育行为主观能动性小，缺乏合理运动计划；拥有专业教练资质的教练比较缺乏，参与者年龄结构偏大等等。主要提出：适当增加网球场地数量，加强网球场维护，为网球爱好者营造良好的网球氛围；加强对网球运动的宣传，促使更多的人群加入网球运动中去；提供外地深造等多种方式提高教练水平等建议。②

① 沈钟. 我国网球俱乐部现状研究[J].辽宁体育科技2007.06 19-22.

② 李后普. 武汉市经营性网球俱乐部经营管理现状及对策研究[D].武汉体育学院，2009.

11

曹亚东在《沈阳市网球场馆现状分析》一文中，认为存在着一定的不足，主要是：沈阳市区内的网球馆数量并不多，且在分布上较为分散，而且他认为校园网球的开展情况并不是很好，亟需加大对学校网球场馆的建设。沈阳网球场馆设施目前不具备举办大型国际赛事的要求。网球场馆经济成分单一，不利于网球场馆质量提高。公益性网球场地对外开放程度不高。在此基础上笔者提出相应策略：充分发挥校园的网球场馆的资源优势，对网球场馆实行市场化运作，加大进行商业化经营的深度和力度。提高网球场馆质量和档次，建成一批高质量、能承载国际网球赛事的网球场馆，用大型赛事带动沈阳市网球运动的发展。公益性网球场馆应增加其免费对外开放的时间，为大众健身提供场地保障。①

陈勇在《浅析网球运动在中国快速发展的原因》一文中，通过笔者的调研得出以下结论郑州市网球俱乐部会员以男性和年轻人居多。大多数会员属于高学历的青年人并且经济收入在当地属于中等偏上水平为网球活动奠定了良好物质基础。网球俱乐部会员的入会目标呈现多元化特征，会员加入俱乐部主要是为了提高网球技战术和健身，扩大交际等，充分体现了他们在网球运动中对体育价值的主观认识和积极态度，大部分会员参加的业余赛事是由俱乐部举办的。网球俱乐部会员对于人际交流和保持良好的关系有较好的认知，其业余联合的网球俱乐部有较大的凝聚力，而收费性质的网球俱乐部相对较差。就此笔者提出相应建议：网球俱乐部会员应注重同会员之间人际关系的建立和培养；网球俱乐部应注重满足会员的各种需求；网球俱乐部应为会员提供各种交往的机会。②

施桂林在《辽宁省高校网球运动发展现状及对策研究》中，认为辽宁高校网球运动开展的保障条件还不足，其一是网球场地数量不能保证网球教学需要，其二课余时间对场地实行有偿使用，且收费标准超出学生的消费水平，极大的打击了学生学习网球的积极性。网球运动开展的软实力不足，受到场地和师资的影响，开课率并不是很高，课程设置不合理，师资水平参差不齐，科研水平不高，学生对网球运动的知识了解较少。笔者对解决辽宁省高校网球运动的发展提出如下对策：加快网球场地、器材建设，提高场馆设施的利用率；加大网球运动课程的开发力度；加大网球师资队伍建设，推广普及网球基本知识，建立健全高校网球竞赛的管理体制；加强高校专业队的建设，营造校园网球文化。③

陈红霞、郭亦农等在《沈阳市网球俱乐部会员消费人群基本情况调查研究》中曾提出，目前沈阳市网球俱乐部的消费人群均以高收入者为主，消费人群的工作性质也以公务员、教师、医生等为主，还有部分学生也参与其中。沈阳市网球俱乐部会员每月的网球消费大多在1000-2000元左右，这与网球消费人群的收入是呈正比的。④

①曹亚东等.沈阳市网球场馆现状分析[J]. 沈阳体育学院学报，2006.25（1）：38-41.

②陈勇. 浅析网球运动在中国快速发展的原因[J]. ft东体育学院学报，2005.（09）：41-43.

③施桂林.辽宁省高校网球运动发展现状及对策研究[J].体育科技，2012（03）：98-99.

④陈红霞，郭亦农. 沈阳市网球俱乐部会员消费人群基本情况调查研究[J].沈阳体育学院学报，2008 03: 37-39.

12

# **2** 研究对象与方法

## 2.1 研究对象

本文以辽宁省12家经营性网球俱乐部的经营现状为研究对象，以及12家经营性网球俱乐部的管理者、教练员和网球锻炼者为调查对象（见表1）。

表 1 辽宁省网球俱乐部统计表

|  | 场地数量 | |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 俱乐部名称 |  |  | 活动内容 | 分布区域 |
|  | 室内 | 室外 |  |  |
| 沈阳市南风网球俱乐部 | 2 | 0 | 爱好者自主活动 | 沈阳市皇姑区 |
| 沈阳四维网球俱乐部 | 2 | 0 | 爱好者自主活动 | 沈阳市铁西区 |
| 沈阳市 IT 网球俱乐部 | 2 | 0 | 爱好者自主活动 | 沈阳市浑南新区 |
| 沈阳五里河网球俱乐部 | 0 | 8 | 爱好者自主活动 | 沈阳市和平区 |
| 沈阳市恒大网球俱乐部 | 2 | 2 | 爱好者自主活动（招生培训） | 沈阳市于洪区 |
| 沈阳市城建北尚网球馆 | 4 | 0 | 爱好者自主活动 | 沈阳市皇姑区 |
| 大连市开发区网球中心 | 6 | 6 | 爱好者自主活动 | 大连开发区 |
| 大连市网球俱乐部 | 0 | 8 | 爱好者自主活动 | 大连市中ft区 |
| 大连市国际网球中心 | 9 | 2 | 爱好者自主活动 | 大连市沙河口区 |
| 大连金康体网球俱乐部 | 0 | 4 | 爱好者自主活动 | 大连市沙西岗区 |
| 阜新市会友网球俱乐部 | 3 | 4 | 爱好者自主活动（招生培训） | 阜新市开发区 |
| 营口市奥体网球中心 | 4 | 0 | 爱好者自主活动 | 营口市站前区 |

## 2.2 研究方法

### **2.2.1** 文献资料法

本文通过中国知网、万方数据以及龙源期刊等检索以“网球”、“俱乐部”为关键词的相关文献，并在沈阳体育学院图书馆查阅相关书籍和文献资料，从而为本研究的构思、研究方法的确立及本研究的撰写提供理论支持。

### **2.2.2** 观察法

本文实地走访并对部分辽宁省经营性网球俱乐部进行了实地观察，主要观察各地网球俱乐部的经营方式、经营时间以及宣传效果等，为本文的后续研究提供了多方位的参考依

13

据。

### **2.2.3** 访谈法

为了更加客观、真实地了解辽宁省经营性网球俱乐部的开展情况，本文对辽宁省经营性网球俱乐部的管理人员、教练员以及网球锻炼者进行了深度访谈，并获取了大量的真实信息以及策略建议，为辽宁省经营性网球俱乐部能够更好的开展提供了大量的现实依据和客观参考。

### **2.2.4** 问卷调查法

#### **2.2.4.1** 问卷设计

根据本研究的目的和内容的需要，在查阅相关研究文献和征求专家意见后，分别制定了《辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素的管理者调查问卷》、《辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素的教练员调查问卷》与《辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素的锻炼者调查问卷》（见附件）。

#### **2.2.4.2** 问卷的效度检验

为保证本调查问卷所设计的内容和结构特征与所要调查的问题或事物的特征的一致性，进行了效度检验。问卷设计完成后，本人请12位专家、教授对问卷做出“非常合适、合适、一般、不太合适、不合适”的五级定性评价，并根据评价结果对问卷进行相应的补充和修正。专家的基本情况见表2和评价结果见表3。

表 2 参与问卷调查专家基本情况

| 职称 | 教授 | 副教授 | 共计 |
| --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 5 | 7 | 12 |

表 3 专家对调查问卷效度的评价结果N=12

|  | 非常合适 | 合适 | 一般 | 不太合适 | 不合适 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 管理者问卷 | 4 | 5 | 3 | 0 | 0 |
| 教练员问卷 | 4 | 4 | 4 | 0 | 0 |
| 锻炼者问卷 | 5 | 4 | 3 | 0 | 0 |

#### **2.2.4.3** 问卷的信度检验

为确保该调查问卷的信度，本文采用了两轮问卷调查法进行信度的检验。方法如下：在15天内对发放的调查问卷向答卷人进行抽样调查进行信度检验，两次填答对象相同。然后把第一轮回答的问题值设为数值1，把第二轮回答的问题相同则为1，不同则设为数

14

值0，然后通过SPSS20.0统软件进行显著性差异检验，计算两次测量的相关系数均大于

0.85(见表4)，说明调查结果的可信性具有显著意义。

表 4 问卷重测后的信度检验表

|  | 间隔（天） | 重测份数 | 相关系数 | P |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 管理者问卷 | 15 | 9 | 0.90 | < 0.01 |
| 教练员问卷 | 15 | 17 | 0.86 | < 0.01 |
| 锻炼者问卷 | 15 | 24 | 0.85 | < 0.01 |

#### 2.2.4.4 问卷的发放与回收

为了使调查更为有效，在整个问卷调查过程中均采取现场发放、现场收回的方法进行，问卷发放与回收情况见表5。

表 5 调查问卷的发放、回收情况

|  | 发放数量 | 回收数量 | 回收率（%） | 有效数量 | 有效率（%） |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 管理人员 | 12 | 12 | 100 | 12 | 100 |
| 网球教练员 | 75 | 71 | 94.7 | 71 | 100 |
| 网球锻炼者 | 300 | 288 | 96 | 280 | 97.2 |

### 2.2.5 数理统计法

采用SPSS20.0和Excel2007对调查数据进行统计学处理。

15

# **3** 结果与分析

## 3.1 辽宁省经营性网球俱乐部现状的分析

### **3.1.1** 经营性网球俱乐部的基础情况

#### **3.1.1.1** 经营性网球俱乐部的场地设施情况

经营性网球俱乐部的场地设施情况主要包括室内外场地的数量、场地设施的质量以及场地的档次消费情况，本研究特此对辽宁省经营性网球俱乐部的场地设施情况进行了调查。

表 6 经营性网球俱乐部室内外场地数量的调查表N=12

|  | 有室内场地 | 有室外场地 | 室内外兼有 |
| --- | --- | --- | --- |
| 俱乐部数 | 5 | 3 | 4 |
| 百分比（%） | 41.7 | 25 | 33.3 |

我们可以通过表6可知，辽宁省经营性网球俱乐部室内场地比室外场地的数量稍多，

且仅有4家网球俱乐部同时拥有室内和室外场地。经文献资料显示，从前辽宁省网球俱乐部的场地多以室外为主，但本次由调查可知，十二运后辽宁省经营性网球俱乐部加大了对室内场馆的建设。这无疑是对网球锻炼者来说是一个好消息，由于辽宁省地处我国的东北部，进入冬季后冰天雪地，根本不能进行类似网球这种户外活动，因此辽宁省网球俱乐部增加了对网球室内场馆的建设在很大程度上缓解了这一主要矛盾。

表 7 经营性网球俱乐部场地质量的调查表N=280

|  | 非常好 | 比较好 | 一般 | 比较不好 | 差 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 33 | 45 | 128 | 62 | 12 |
| 百分比（%） | 11.8 | 16.1 | 45.7 | 22.1 | 4.3 |

我们可以通过表7可知，11.8%的网球锻炼者认为辽宁省经营性网球俱乐部的场地质量非常好，16.1%的网球锻炼者认为网球俱乐部的场地质量比较好，45.7%的网球锻炼者认为网球俱乐部的场地质量一般，22.1%的网球锻炼者认为比较不好，4.3%的网球锻炼者认为差。由调查结果可知，辽宁省经营性网球俱乐部场地的质量总体一般，走访中大部分锻炼者提出一些网球俱乐部的地面已经存在裂缝、一些俱乐部的网球网已经破裂，这些情况极其影响他们的锻炼情绪。

#### **3.1.1.2** 经营性网球俱乐部的服务情况

16

完善良好的服务质量已经成为我国网球运动消费者首要选择网球俱乐部的首要条件，因此提供舒适的运动环境、完善的服务质量也成为目前经营性网球俱乐部提升自身品牌价值的手段之一。如北京、上海等地，这类大众网球运动开展较为发达的城市，其网球俱乐部服务设施相对完善，并且在服务方面可以根据会员的要求提供出普通级别及VIP级别的服务，更加细致的服务区域划分及服务级别标准，针对不同人群提供出了更多选择的机会。例如独立的更衣室、淋浴室、休息区及VIP专享区域等。

本文在预调查的过程中，将辽宁省经营性网球俱乐部大致分为三个档次，分别是高中低档（以俱乐部的服务、硬件设施以及消费水平进行划分），并对这三档次的俱乐部进行了服务情况的调查，由下表可见。

表 8 经营性网球俱乐部档次服务情况分析表

| 档次 | 个数 | 服务情况 |
| --- | --- | --- |
| 高档 | 3 | 内设独立更衣室、淋浴室、分为休息区和 VIP 专享区、健身区、餐饮区、理疗区等高等服务区域 |
| 中档 | 4 | 内设集体更衣室、淋浴室、休息区等中等服务区域 |
| 低档 | 5 | 简单休息区 |

我们可以通过表8可知，辽宁省经营性网球俱乐部有3所为高档水平，4所为中档水平，5所为低档水平。经走访了解到，这三档网球俱乐部的服务情况有较大的区别：高档的服务设施较为豪华，消费情况也较高；中档的服务设施较为中端，消费情况也较为中等；低档的服务设施较为简单，消费情况也相对较低。由此可以看出，辽宁省经营性网球俱乐部的档次与其服务情况和消费情况呈正比。

#### **3.1.1.3** 经营性网球俱乐部的管理组织情况

体育俱乐部是将具备相同体育运动兴趣的人相聚到一起，进行身体锻炼、社会交际、娱乐活动等内容的场所。一所俱乐部开展的好与坏，取决于俱乐部内部各部门的组织管理、协同分工合作的效果。通过查阅资料得出，经营性体育俱乐部的管理组织主要由董事集团、经理部、市场运营部、财务部、教练部等几个重要的管理组织部门构成（由图1可见）。每个部门都有不可或缺的功能和作用，俱乐部的管理组织机构需要有明确的规章制度和良好的运行机制，各部门精诚合作，才能保障俱乐部的有效运行。

17

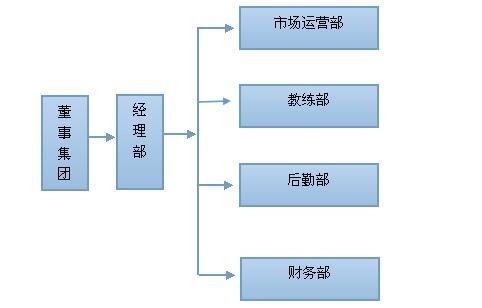


图 1 体育俱乐部的管理组织体系图

由于辽宁省各地区的政治文化、经济发展程度不同，各地经营性网球俱乐部的经营手段均有所不同，因此本研究对辽宁省经营性网球俱乐部的管理组织体系和规章制度等进行了调查与分析。

表 9 经营性网球俱乐部管理组织体系完善程度调查表N=71

|  | 非常完善 | 比较完善 | 一般 | 比较不完善 | 不完善 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 8 | 10 | 18 | 23 | 12 |
| 百分比（%） | 11.2 | 14.1 | 23.4 | 32.4 | 16.9 |

我们可以通过表9可知，11.2%的教练员认为其网球俱乐部的管理组织体系非常完善，

14.1%的教练员认为其网球俱乐部的管理组织体系比较完善，23.4%的教练员认为其网球俱乐部的管理组织体系一般完善，32.4%的教练员认为其网球俱乐部的管理组织体系比较不完善，还有16.9%认为不完善。由调查结果可知，辽宁省经营性网球俱乐部的管理组织体系较为不完善，大部分网球教练员将这种结果认为各部门并没有进行明确的分工，导致俱乐部内运行的较为混乱。因此，辽宁省经营性网球俱乐部还应注重对企业的内部管理，加强各部门之间的分工合作，最终形成良好的运行效果。

#### 3.1.1.4 经营性网球俱乐部的赞助情况

近年来，随着我国体育事业的发展，一些商家集体把目光投向对体育俱乐部的赞助投资，试图利用体育俱乐部来推广自家的商品。据资料显示，在国外体育俱乐部中赞助资金已经成为了其收入的一部分，例如欧洲足球、美国篮球等这种类别大型体育俱乐部都有较大的生产商家对其进行长期而稳定的赞助。因此，本研究对辽宁省经营性网球俱乐部赞助情况进行调查，通过实地观察来归纳和总结赞助商的分类。

18

表 10 经营性网球俱乐部赞助情况调查表（多选）N=12

| 赞助商分类 | 人数 | 百分比（%） | 排序 |
| --- | --- | --- | --- |
| 网球领域赞助商 | 12 | 100 | 1 |
| 运动饮料赞助商 | 10 | 83.3 | 2 |
| 移动通讯运营商 | 8 | 66.7 | 3 |
| 房地产赞助商 | 5 | 41.7 | 5 |
| 汽车广告赞助商 | 6 | 50 | 4 |
| 其他 | 2 | 16.7 | 6 |

我们可以通过表10可知，辽宁省经营性网球俱乐部的赞助商呈多领域的趋势，网球领域赞助商、运动饮料赞助商、移动通讯运营商排在前三位。本研究通过走访了解中，网球运动属于消费较高的运动项目，消费人群的经济实力均较好，因此赞助商的种类也较为高档。网球运动领域球拍的生产厂商有威尔逊、百宝力和邓禄普等；运动饮料主要有脉动、红牛、佳得乐等；移动通讯运营商主要有移动、联通等；地产和汽车的广告赞助主要以较大的企业和品牌构成。赞助形式大不相同，大部分球拍生产商以赞助实物为主，提供部分广告衬衫及室外场地围网为主；而其他的赞助商大部分则以租借球场位置铺设平面广告为主，这种平面广告大部分是以短期为主，时间主要集中在假期上面。通过辽宁省经营性网球俱乐部和赞助商合作情况可以看出，俱乐部的赞助情况还好，但没有形成稳定且长期的赞助，对于俱乐部的营收来说缺少了一个长期稳定的收入点。

### **3.1.2** 辽宁省经营性网球俱乐部的经营情况

体育俱乐部的经营情况是该俱乐部开展情况的决定性因素，经营情况代表了企业或俱乐部经营的理念、手段以及各种方式，是经营性体育俱乐部的可持续发展的重要内在因素。故此，本研究对辽宁省经营性网球俱乐部的经营时间、经营方式、经费投入与收费情况、会员制情况、承办比赛等情况进行深入的调查与分析。

#### **3.1.2.1** 经营性网球俱乐部的经营时间

受东北的气候因素影响，辽宁省经营性网球俱乐部的经营时间有所不同，不同季节网球俱乐部经营的时间各不同。

表 11 经营性网球俱乐部经营时间的调查表

| 室内场地 | | | 室外场地 |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 经营时间 | 夏季早 8:00-晚 9:00 | 冬季早 9:00-晚 8:00 | 夏季早 6:00-晚 8:00 | 冬季无 |

注：室外场地所指的夏季是春夏秋。

19

我们可以通过11可知，辽宁省经营性网球俱乐部的经营时间略有不同，带有室内场馆的俱乐部能够保证在全年都能在营业，且经营时间基本相同，夏季为早8: 00-晚9:00、冬季为早9: 00-晚8:00；而只有室外场的俱乐部在夏季能够保证正常营业，时间为早6: 00-晚8:00（有时根据气候自行调整时间），但在冬季基本处于停业状态，例如沈阳市五里河室外网球场。由此可知，气候问题影响了室外网球场地的经营时间，在一定程度上了限制网球俱乐部的开展。因此，加大建设网球室内场馆对辽宁省网球运动开展是十分必要的。

#### **3.1.2.2** 经营性网球俱乐部的经营方式

据资料显示，目前我国经营性体育俱乐部的经营方式大致分为场地单租、会员制、训练营、场地单租与会员制兼有四种方式。场地单租主要指锻炼者即来即开一片场地，按小时收费；会员制是指参与该俱乐部的锻炼者首先要成为其会员，才能有资格进行锻炼；训练营主要是室外场地的网球俱乐部，在暑期开展网球夏令营；场地单租与会员制兼有的情况主要指网球俱乐部的规模较大。

表 12 经营性网球俱乐部经营方式调查表N=12

|  | 场地单租 | 会员制 | 训练营 | 场地单租与会员制兼有 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 2 | 5 | 2 | 3 |
| 百分比（%） | 16.7 | 41.6 | 16.7 | 25 |

我们可以通过表12可知，辽宁省经营性网球俱乐部有16.7%为场地单租的经营方式，

41.6%的网球俱乐部为会员制的经营方式，16.7%的网球俱乐部为训练营的经营方式，25%的网球俱乐部为场地单租与会员制兼有的经营方式。由此可知，辽宁省经营性网球俱乐部的经营方式主要以会员制为主，其他经营方式并存。本研究通过实地走访了解到，大多采用会员制的经营方式的网球俱乐部基本上都比较正规，在经营和管理方面均具备了一定的规模，且管理人员和工作人员也能够各负其责，且会员制能保证长期而稳定的客源，促使网球俱乐部持续而稳定的开展；场地单租和训练营大多是以室外场地的俱乐部为主，这些俱乐部并不是常年经营且工作秩序较为一般；场地单租和会员制兼有的俱乐部目前在辽宁省存在的情况还较少，仅有几个大型的网球中心才具备这样的条件。

#### **3.1.2.3** 经营性网球俱乐部的经费投入与收入情况

体育俱乐部不仅要对员工、水电、品牌宣传等方面进行资金的投入，还有最为重要的一点就是需要定期对场地、器械设施进行维护和修理，以保证锻炼者参与体育运动的安全性和锻炼效果。本研究对辽宁省经营性网球俱乐部的经费投入情况进行了调查，如下表可见。

表13 经营性网球俱乐部经费投入调查表（多选）N=12

20

| 经费投入项目 | 人数 | 百分比（%） | 排序 |
| --- | --- | --- | --- |
| 员工工资 | 11 | 91.7 | 2 |
| 水、电费用 | 9 | 75 | 3 |
| 店内商品 | 6 | 50 | 5 |
| 场地设施维护 | 12 | 100 | 1 |
| 宣传费用 | 8 | 66.7 | 4 |
| 其他 | 1 | 8.3 | 6 |

我们通过表13可知，辽宁省经营性网球俱乐部的投入费用排在前三位的是场地设施维护、员工工资、水电费用，对宣传、店内商品等费用的投入力度排在后面。这就说明了对于网球场地或场馆来说，对场地、设施的维护是必不可少的。一些会员和锻炼者表示有些网球场地凹凸不平，不但影响了打球效果还容易扭伤脚踝，他们都不会选择类似那样的场地进行锻炼。由于消费者对网球场地的要求较高，因此辽宁省经营性网球俱乐部加大对这方面费用的投入。然而从调查结果看出，我省经营性网球俱乐部对自身的宣传投资力度并不是较大，这可能由于辽宁省经营性网球俱乐部的经营史较长，已经具有了一定的知名度和客源，因此无需在宣传上再增加投入。

表 14 经营性网球俱乐部收入情况调查表（多选）N=12

| 收入项目 | 人数 | 百分比（%） | 排序 |
| --- | --- | --- | --- |
| 租借场地费 | 10 | 83.3 | 2 |
| 网球产品销售费 | 7 | 58.3 | 4 |
| 其他产品销售费 | 5 | 41.7 | 5 |
| 教练培训费 | 12 | 100 | 1 |
| 收取广告费 | 9 | 75 | 3 |
| 其他 | 2 | 16.7 | 6 |

我们通过表14可知，教练培训费无一例外地排在辽宁省经营性网球俱乐部收入的首位，其他租借场地费、广告费以及网球产品销售费用排在二、三、四位。由此可知，辽宁省经营性网球俱乐部的收入以收取场地费和教练培训费为主，其他收入方式为辅，多种方式并存有利于促进网球运动的开展。

#### **3.1.2.4** 经营性网球俱乐部的收费情况

**（一）场地费用**

本研究通过实地走访和观察了解到，目前辽宁省经营性网球俱乐部的场地收费情况主

21

要分为两种，一种是会员制收费方式，另一种是散场收费方式。会员制收费主要分为年卡、季卡和月卡，收费标准各俱乐部不一；而散场收费主要以俱乐部的知名度、场地的质量等因素来进行收费，一般单场费用按小时计算，中档网球俱乐部的收费标准在100元左右，

低档的收费标准在50-80元左右。

**（二）教练培训费用**

网球教练培训费则根据培训内容和对象的不同来收取费用。主要的培训内容有少儿网球集训班、一对一私教、一对二私教以及一对多私教。收费标准如下表可见。

表 15 经营性网球俱乐部教练培训费收费标准分析表

|  | 收费标准 |
| --- | --- |
| 少儿网球集训班 | 基础班 500 元\*15 次、提高班 800 元\*10 次 |
| 一对一私教 | 最低 100 元/时，最高 200-300 元/时 |
| 一对二私教 | 最低 150 元/时，最高 350 元/时 |
| 一对多私教 | 10 人以下 1500-2500 元/1.5 时\*15 次 |

我们可以通过表15可见，这四类教练培训费的收费标准都根据网球教练员的专业水平进行划分，专业技能高的教练员收取的费用较高，专业技能低的教练员收取的费用较低。档次不同的网球俱乐部收取教练费的标准也有所不同。

#### **3.1.2.5** 经营性网球俱乐部承办比赛的情况

辽宁作为体育大省，网球运动的开展情况较好，但是由于网球运动在我国起步时间较晚，尤其是经营性网球俱乐部的开展和经营方面上还处于摸索中的过程，可借鉴的经验不是很多，大多都是在经营中不断的发现问题、解决问题的状态中。在走访了解中，辽宁省经营性网球俱乐部在举办活动上来看，主要有两方面：首先是以俱乐部内部的会员沙龙为主，彼此切磋球技，通过小型比赛进行联谊；其次是承办一些商业性质的网球赛事，主要是以业余赛事为主，在举办赛事的同时获取相应的场地租赁费，在承办赛事的同时也提高了俱乐部自身的知名度。

表 16 经营性网球俱乐部承办比赛情况N=12

|  | 经常 | 偶尔 | 从不 |
| --- | --- | --- | --- |
| 俱乐部个数 | 6 | 4 | 2 |
| 百分比（%） | 50 | 33.3 | 16.7 |

我们可以通过表16可知，有6家网球俱乐部经常举办或承办网球比赛，占调查俱乐部总数的50%；有4家网球俱乐部偶尔举办或承办网球比赛，占调查俱乐部总数的33.3%；

22

有2家网球俱乐部从不举办或承办网球赛事，占调查的俱乐部总数的16.7%。经本研究走访得出，辽宁省网球俱乐部在赛事举办的情况上大部分是俱乐部内部为主的小型比赛，像沈阳五里河网球俱乐部、沈阳恒大网球俱乐部及大连市网球俱乐部等均在每月举行一些会员联谊为目的的小型比赛，通过这样的比赛不仅增进俱乐部会员之间的感情联络，并且也拉近了俱乐部与会员的距离，在良好的比赛氛围下对区域内的网球爱好者能够起到积极的影响。而在承办比赛上面主要是中国业余网球公开赛、龙卡信用卡业余网球大师赛、以及像一些网球品牌厂商冠名赞助的网球比赛例如DUNLOP杯业余网球公开赛，这些赛事每年会举办一次，这些赛事主要集中在沈阳，这些业余赛事的举办对于整个东北地区都有着一定的影响力，在比赛报名中可以看到来自黑龙江、吉林等地的选手参赛，可见辽宁省网球运动的氛围在整个东北地区还是相对较好的，而相比与北京、上海等城市的网球氛围还是有着一定的差距，但十二运后辽宁省经营性网球俱乐部在各个方面都有长足的进步，正不断的缩小着与网球运动发展较早的城市间的差距。

#### **3.1.2.6** 经营性网球俱乐部的经营目的

经营性网球俱乐部的开展都存在着一定的目的性，根据俱乐部的性质不同，目的性也有所不同。网球俱乐部的经营目的决定着俱乐部经营的模式和未来发展的方向，因此，本研究认为有必要对辽宁省经营性网球俱乐部的经营目的进行调查与分析。

表 17 经营性网球俱乐部经营目的调查表（多选）N=12

| 目的 | 人数 | 百分比（%） | 排序 |
| --- | --- | --- | --- |
| 追求经济利润 | 12 | 100 | 1 |
| 普及网球运动 | 10 | 83.3 | 3 |
| 扩大网球人口 | 8 | 66.7 | 4 |
| 培养网球人才 | 7 | 28.3 | 5 |
| 打造俱乐部知名度 | 4 | 33.3 | 6 |
| 迎合市场需求 | 11 | 91.7 | 2 |
| 其他 | 2 | 16.7 | 7 |

我们可以通过表17可知，辽宁省经营性网球俱乐部的经营目的排在前三位的主要是追求经济利润、迎合市场需求、普及网球运动；排在后面的是扩大网球人口、培养网球人才、打造俱乐部知名度等。由此可以看出，追求经济利润成为大部分经营者开展网球俱乐部主要目的之一，符合经济学的基本理论。然而，由于十二运后大力推进我省群众体育的开展，各大网球俱乐部为了迎合市场的需求均将普及网球运动、扩大网球人口等方面设立为目标，试图做到既能迎合市场需求又能为全面健身计划而服务。

23

#### **3.1.2.7** 经营性网球俱乐部的宣传手段

宣传能够促使企业或公司等盈利性机构为更多的人所知、为更多的人所晓，利用宣传的效果来达到预期的盈利目标。在某种程度上来说，宣传的手段能够影响宣传的效果。以下是本研究对辽宁省经营性网球俱乐部宣传手段的调查。

表 18 经营性网球俱乐部宣传手段调查表（多选）N=12

| 宣传手段 | 人数 | 百分比（%） | 排序 |
| --- | --- | --- | --- |
| 利用网络 | 12 | 100 | 1 |
| 发送传单 | 12 | 100 | 1 |
| 电视广播 | 3 | 25 | 7 |
| 报纸 | 7 | 58.3 | 5 |
| 广告 | 5 | 41.7 | 6 |
| 海报 | 9 | 75 | 4 |
| 横幅 | 10 | 83.3 | 3 |
| 其他 | 2 | 16.7 | 8 |

我们可以通过表18可知，在诸多宣传手段中，辽宁省经营性网球俱乐部选用最多的宣传手段为发送传单和利用网络，省内所有网球俱乐部均采用这两种方式进行宣传；横幅排在第三位，有10家选择这种方式来进行宣传；海报、报纸、广告、电视广播排在第四、五、六、七的位置上。对于经营性的俱乐部来说，对投资经费的有效规划是追求经济利益的第一步，根据调查结果发现，利用发送传单和网络的方式花费较小，且投入回报产出较大，因此大多俱乐部乐于利用这两种宣传手段。然而，海报和报纸的宣传手段虽投入的经费较小，但效果一般；广告和电视广播的宣传手段虽效果好，但投入较大。本研究观察到，大型的、具有一定的规模、一定档次的网球俱乐部善于利用广告和电视广播的方式来进行宣传，一般小型的、处于发展初期的网球俱乐部多采用发送传单等方式来进行宣传。这就足以说明了辽宁省经营性网球俱乐部的宣传手段根据俱乐部的规模和档次进行了分类。这也就推出了目前辽宁省经营性网球俱乐部仅有较少一部分具有一定的规模。

## 3.2 辽宁省经营性网球俱乐部的相关人群情况

所谓经营性网球俱乐部的相关人群，即是构成俱乐部的人群，其中包括俱乐部的管理人员、网球教练员以及参与锻炼者。网球俱乐部的管理人员主要负责俱乐部的运营管理；网球教练员主要担任日常教学、训练工作；参与锻炼者主要是通过网球俱乐部的平台进行锻炼身体、交朋处友等娱乐方面。因此，本研究对这三方人群进行了调查与研究。

24

### **3.2.1** 经营性网球俱乐部管理人员的情况

管理人员是指一个组织内或一个集体内的核心人物，此人需要具备一定的组织领导能力，能够制定组织的战略方向，独立带领团队完成工作任务。一个优秀的团队或者一个优秀的集体必须要拥有一个相对优秀的管理人员，好的管理人员不但要拥有较高的学历和相关专业的知识积累，还要在管理上有自己独到的方式方法。因此本研究认为网球俱乐部管理人员的学历、所学专业以及自身组织管理能力是重要的调查指标。

#### **3.2.1.1** 管理人员的年龄、学历、所学专业

表 19 经营性网球俱乐部管理人员年龄调查表N=12

|  | 25 岁以下 | 26-35 岁 | 36-45 岁 | 46-55 岁 | 56 岁以上 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 2 | 6 | 3 | 1 | 0 |
| 百分比（%） | 16.7 | 50 | 25 | 8.3 | 0 |

我们通过表19可知，辽宁省经营性网球俱乐部的管理人员有2人在25岁以下，占调

查总人数的16.7%；有6人在26-35岁之间，占调查总人数的50%；有3人在36-45岁之

间为，占调查总人数的25%；有1人在46-55岁之间，占调查总人数的8.3%，无人在56岁以上。由此可知，辽宁省经营性网球俱乐部的管理人员主要是以中青年为主，青年和年长者的管理人员几乎没有。中青年正处于人生精力旺盛阶段，且正是创业阶段的黄金年龄，干劲足、精力旺能够促使他们在俱乐部管理中起到优秀的带头作用。然而，由于中青年的年龄较小在经营管理的经验方面相对不足，对于俱乐部的经营与发展规划产生着一定的影响。

表 20 经营性网球俱乐部管理人员学历、所学专业调查表N=12

|  |  | 学历 |  |  |  | 所学专业 |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 专科 | 本科 | 硕士及以上 |  | 网球 | 体育相关 | 经济管理类 |
| 人数 | 2 | 4 | 6 |  | 1 | 6 | 5 |
| 百分比（%） | 16.7 | 33.3 | 50 |  | 8.3 | 50 | 41.7 |

我们通过表20可知，辽宁省经营性网球俱乐部的管理人员拥有专科学历的有2人、本科学历的有4人、硕士及以上学历的有6人，分别占总调查人数的16.7%、33.3%和50%；管理人员的所学专业有1人为网球专业、有6人为体育相关专业、有5人为经济管理专业，分别占总调查人数的8.3%、50%和41.7%。由此可知，辽宁省经营性网球俱乐部管理人员的学历大多为本科学历，其所学的专业主要是体育相关专业。这就说明了学历高且是体育

25

类相关专业毕业的管理人员已经逐渐成为网球俱乐部管理者具备的基本条件，也是未来网球俱乐部对管理人员的从业要求。

#### **3.2.1.2** 管理人员的培训情况

根据调查所得，辽宁省经营性网球俱乐部管理人员大多由体育相关专业毕业。网球专业的管理人员对营销方面知之甚少，经济管理专业的管理人员却对体育方面了解不足，在经营上均存在着一定的局限性。为增强辽宁省经营性网球俱乐部管理人员的管理组织能力，加强对其全面性的培训是十分必要的。故此本研究对管理人员的培训情况进行了调查。

表 21 经营性网球俱乐部管理人员培训情况调查表N=12

| 每年 | 一次 | 二次 | 三次 | 四次及以上 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 2 | 4 | 5 | 1 |
| 百分比（%） | 16.7 | 33.3 | 41.7 | 8.3 |

我们通过表21可知，辽宁省经营性网球俱乐部管理人员每年参加一次培训的人数有 2

人，每年参加二次培训的人数有4人，每年参加三次培训的人数有5人，每年参加四次及以上的人数有1人，分别占总调查人数的16.7%、33.3%、41.7%和8.3%。由此可知，辽宁省经营性网球俱乐部管理人员每年参与培训的次数在2-3次左右，参与培训情况较好。本研究通过对网球俱乐部管理人员的走访了解到，俱乐部管理人员的培训都是针对管理者欠缺的知识而进行的，弥补管理人员在专业知识和管理知识上的不足，以便于更好的把握市场方向、科学合理地组织运营整个俱乐部。

#### **3.2.1.3** 管理人员的组织管理能力

组织管理能力是一名优秀管理人员应具备的基本素质，是管理者知识、素质等基础条件的综合外在体现。组织管理能力的体现是通过建立组织结构体系，规定职务、明确责任，促使组织内部的成员相互合作、共同劳动，有效实现组织目标的过程。组织管理能力主要包括管理者的沟通能力、策划能力、实施能力、管理能力以及业务能力等等。本研究利用管理人员的自评和他评对他们的组织管理能力进行了调查。

表 22 经营性网球俱乐部管理人员组织管理能力调查表

| 管理人员（自评） | | | 教练员（他评） | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 评分 | 排序 |  | 评分 | 排序 |
| 沟通能力 | 4.53 | 1 |  | 4.31 | 2 |
| 策划能力 | 4.09 | 4 |  | 4.14 | 3 |
| 实施能力 | 3.96 | 5 |  | 3.79 | 5 |
| 管理能力 | 4.28 | 2 |  | 4.66 | 1 |

26

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 业务能力 | 4.13 | 3 | 3.94 | 4 |
| 技术能力 | 3.85 | 6 | 3.55 | 6 |
| 综合评分 | 4.14 |  | 4.07 | |

注：5=非常好；4=比较好；3=一般；2=比较不好；1=差。

我们通过表22可知，辽宁省经营性网球俱乐部管理人员对自身管理组织能力的综合评分为4.14，其中管理人员将自身的沟通能力、管理能力和业务能力分别排在前三位；俱乐部教练员对管理人员的组织管理能力的综合评分为4.07，其中教练员将管理人员的管理能力、沟通能力、策划能力分别排在了前三位。尽管管理人员和教练员的评分不太一致，但综合评价分数也相差无几。由调查评分可知，辽宁省经营性网球俱乐部管理人员的组织管理能力较好，但由于以上调查的各项能力均能构成管理人员的组织管理能力，管理者还应根据自身的弱势项目进行加强和提高，以备全面性地提高自身的综合组织管理能力。

### 3.2.2 经营性网球俱乐部教练员的情况

网球教练员业务水平的高低在一定程度上影响着俱乐部的经济效益，同时也影响着爱好者对俱乐部软实力的认可。人们在参与健身活动时，简单、分散的健身运动已经满足不了人们的需要，在进行身体锻炼的同时，他们需要拥有专业知识和技能的教练员进行科学有效的指导。网球教练员是网球教学训练的组织者以及教学任务的安排者。本研究分别对辽宁省经营性网球俱乐部网球教练员的执教能力、执教经验、专业水平以及职业态度进行了调查与分析。

#### 3.2.2.1 教练员的执教能力

网球教练员的执教能力主要包括教练员在执教过程中的沟通能力、教学能力、示范能力、讲解能力四方面。沟通能力主要体现在教练员和练习者之间的语言沟通，是否能让练习者明白了解教练员表达的意图；教学能力体现在教练员的教能否更有效的转变成练习者的学；示范能力主要是教练员的技术动作示范是否标准、正确；讲解能力区别于沟通能力，是对技术动作正确讲解。

表 23 经营性网球俱乐部教练员的执教能力调查表

| 教练员（自评） | | | 锻炼者（他评） | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 评分 | 排序 |  | 评分 | 排序 |
| 沟通能力 | 4.38 | 1 |  | 4.10 | 2 |
| 教学能力 | 3.97 | 3 |  | 3.78 | 3 |
| 示范能力 | 3.65 | 4 |  | 3.53 | 4 |
| 讲解能力 | 4.28 | 2 |  | 4.22 | 1 |
| 综合评分 | 4.07 |  | 3.91 | | |

27

注：5=非常好；4=比较好；3=一般；2=比较不好；1=差。

我们通过表23可知，辽宁省经营性网球俱乐部教练员对自身执教能力的综合评分为

4.07，其中教练员将自身的沟通能力、讲解能力、教学能力、示范能力分别排在一至四位，由此可知，辽宁省经营性网球俱乐部的网球教练员对自身的沟通能力和技术动作讲解水平比较有自信，认为动作的教学和示范能力则较为一般。在对网球俱乐部参与锻炼者的调查中，他们对网球教练员执教能力的综合评分为3.91，将教练员的讲解能力、沟通能力、教学能力、示范能力分别排在一至四位。这就说明了辽宁省经营性网球俱乐部的教练员在沟通能力和讲解能力方面较好，而在示范能力和教学能力方面还略显不足，特别是从锻炼者的评分上可以明确看出。

#### **3.2.2.2** 教练员的执教经验

本研究将网球教练员的执教经验界定为教练员的执教年限，执教年限越长，其执教经验也越为丰富。

表 24 经营性网球俱乐部教练员执教年限调查表N=71

|  | 1 年以下 | 1-4 年 | 4-7 年 | 7 年以上 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 22 | 40 | 9 | 0 |
| 百分比（%） | 31 | 56.3 | 12.7 | 0 |

我们通过表24可知，有31%的网球教练员执教年限在1年以下，56.3%的网球教练员

执教年限在1-4年之间，12.7%的网球教练员执教年限在4-7年之间，无人在七年以上。走访中了解到，在辽宁省经营性网球俱乐部教练队伍当中，大部分都是年轻教练，在执教训练和教学的过程中难免会面对各种问题，这个年龄段的教练员在对别人进行授课时也要提高自身的专业素质，通过教学经验的积累，可以为网球俱乐部的参与锻炼者提供更好、更优的服务，提升俱乐部在教练员团队的服务质量。不过，目前部分辽宁省经营性网球俱乐部拥有着一批专业技术强、教学水平高、自身素质高的优秀青年教练员，这无疑是对整个辽宁省网球俱乐部乃至辽宁省业余网球运动都存在着一定程度上的积极影响。

#### **3.2.2.3** 教练员的专业水平

表 25 经营性网球俱乐部教练员专业经历情况N=71

|  | 有专业训练经历 | 无专业训练经历 |
| --- | --- | --- |
| 人数 | 32 | 39 |
| 百分比（%） | 45.1 | 54.9 |

我们通过表25可知，辽宁省经营性网球俱乐部教练员有45.1%的教练员有专业在队训

28

练经历，还有54.9%的教练员并没有专业在队训练经历。没有专业在队训练的教练员大都是专业性体育院校网球专项毕业的学生，他们的技术水平并不够专业，但他们都会考取专业的教练员资格证书；然而对于有专业队训练经历的教练员来说，他们虽然有专业的水平，但很多人没有考取从业资格证书。因此，本研究对辽宁省经营性网球俱乐部教练员从业资格证书进行了调查。

表 26 经营性网球俱乐部教练员资格证书情况N=71

|  | 快易网球教练证书 | 国家社会体育指导员证书 | ITF 网球教练证书 | 无 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 18 | 16 | 24 | 13 |
| 百分比（%） | 25.4 | 22.5 | 33.8 | 18.3 |

我们通过表26可知，有25.4%的教练员拥有快易网球教练资格证书，33.8%的拥有ITF网球教练资格证书，22.5%的教练员拥有国家体育指导员网球教练证书，还有18.3%的教练员没有网球教练证书。由此可知，随着网球教练行业发展的规范化，对网球教练员的专业素质要求也相对较高，不仅需要网球教练员具有较高的学历，还需要拥有具体专业的教练员证书。然而，辽宁省经营性网球俱乐部中还有18.3%的教练员没有从业资格证书，这也说明了辽宁省网球市场缺少对教练员从业资格的认证标准。

网球教练员从业资格证书考核主要有ITF、PTR、网球社会指导员、快易网球等组织机构。作为教师必须要有教师资格证才能上岗，然而相比网球俱乐部则没有那么严格，没有硬性规定网球教练员必须拥有哪一种证书，才允许从事网球的教学活动，这就造成了网球俱乐部教练员队伍中出现鱼目混珠的情况，尤其在市场监管不佳的情况下迫使教练队伍比较混乱。

#### **3.2.2.4** 教练员的职业态度

本研究所指的教练员职业态度主要是教练员进行工作时所持的态度和行为，积极的职业态度可以有效地促进网球俱乐部的经济效益，增加俱乐部的软实力，让更多的爱好者加入到其进行锻炼。本研究对辽宁省经营性网球俱乐部教练员的工作态度和行为进行了调查。

表 27 经营性网球俱乐部教练员工作态度情况N=12

|  | 非常积极 | 比较积极 | 一般 | 比较不积极 | 不积极 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 2 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 百分比（%） | 16.7 | 33.3 | 25 | 16.7 | 8.3 |

29

我们通过表27可知，本研究对辽宁省经营性网球俱乐部的管理人员进行了调查，16.7%的管理人员认为其教练员的工作态度非常积极，33.3%的管理人员认为教练员的工作态度比较积极，25%的管理人员认为教练员的工作态度一般，还有16.7%和8.3%的管理人员选择了比较不积极和不积极。由此可知，辽宁省经营性网球俱乐部教练员的工作态度较为积极，能够得到管理人员的认可。同时，本研究也了解到教练员的工作态度与俱乐部的规章制度有关联，规章制度较为严格的俱乐部教练员的工作态度认真积极，相反则较为松懈。因此，网球俱乐部的管理阶层应引起重视。

表 28 经营性网球俱乐部教练员工作行为情况N=280

|  | 非常有耐心 | 比较有耐心 | 一般 | 比较没有耐心 | 无耐心 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 46 | 129 | 66 | 31 | 8 |
| 百分比（%） | 16.4 | 46.1 | 23.6 | 11.1 | 2.8 |

我们通过表28可见，在对辽宁省经营性网球俱乐部参与锻炼者的调查中显示，16.4%的锻炼者认为教练员在教学过程中表现的非常有耐心，46.1%的锻炼者认为教练员在教学过程中表现的比较耐心，23.6%的锻炼者认为教练员在教学过程中表现的一般，还有11.1%和2.8%的锻炼者认为教练员比较没有耐心和无耐心。作为一名教练员来说，对待任何学员都要具备一定的耐心，不能对比较笨拙的学员失去了耐心、急躁的教授技术动作。根据调查结果可知，辽宁省经营性网球俱乐部教练员在教学过程中都比较有耐心，得到了大多锻炼者的可定。也有部分教练员在工作中表现出了消极、对学员大吼大叫的状态，使得学员失去锻炼的兴趣，这些教练员要及时检讨自身的不足并做积极的改正。

### **3.2.3** 经营性网球俱乐部锻炼人群的情况

所谓网球俱乐部锻炼人群是指热爱网球运动的人群因共同兴趣爱好聚集到一起，形成锻炼群体，也将其称为网球爱好者。

#### **3.2.3.1** 锻炼人群的年龄和职业

表 29 经营性网球俱乐部锻炼人群年龄调查表N=280

|  | 20 岁以下 | 21-30 岁 | 31-40 岁 | 41 岁以上 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 30 | 62 | 138 | 50 |
| 百分比（%） | 10.7 | 22.1 | 49.3 | 17.9 |

我们通过表29可知，10.7%的网球俱乐部锻炼人群在20岁以下，22.1%的网球俱乐部

锻炼人群在21-30岁之间，49.3%的网球锻炼人群在31-40岁之间，17.9%的网球锻炼人群

在41岁以上。由此可知，辽宁省经营性网球俱乐部锻炼人群的年龄主要集中在31-40 岁

30

之间，因为此年龄段属于人生的黄金时期，有固定的工作与稳定的收入，具备相对较高的网球运动消费能力，且由于工作压力大，往往处于亚健康状态，网球则是一种隔网运动能够避免运动中由于身体接触造成的运动损伤，并且网球运动的趣味性强很容易被这部分人群所接受。其次是21-30岁的网球锻炼人群，这些锻炼者大部分是在校学生以及大学毕业刚参加工作的青年人，受大学期间对网球运动的接触以及网络或电视对网球比赛的转播，使这部分的人对网球产生了极大的热情，但是受到了收入的影响对于其参加网球运动构成了影响。相比而言，20岁以下的锻炼人群较少，本研究分析原因可能存在于20岁以下人群没有固定收入，而网球也属于一项高消费的运动。相比国外知名网球俱乐部来说，参与俱乐部主要的人群为青少年，因为国外网球俱乐部不仅要产生经济效益，更重要的是培养国家网球后备人才，因此我国经营性网球俱乐部在这方面上确实存在着缺失。

表 30 经营性网球俱乐部锻炼人群职业调查表N=280

|  | 人数 | 百分比（%） | 排序 |
| --- | --- | --- | --- |
| 企事业管理者 | 61 | 21.8 | 1 |
| 公务员 | 50 | 17.9 | 2 |
| 医护人员 | 34 | 12.1 | 4 |
| 学生 | 28 | 10 | 5 |
| 教师 | 47 | 16.8 | 3 |
| 农民 | 0 | 0 | 10 |
| 个体 | 23 | 8.2 | 6 |
| 工人 | 0 | 0 | 10 |
| 待业 | 11 | 3.9 | 8 |
| 退休 | 22 | 7.9 | 7 |
| 其他职业 | 4 | 1.4 | 9 |

我们通过表30可知，在对辽宁省经营性网球俱乐部锻炼人群进行调查中得出，企事业单位管理者、公务员、教师、医护人员、学生、个体排在前六位，而调查中没有发现工人和农民。经走访了解到，企事业管理者、公务员等职业的人群成为网球锻炼者，其主要原因是工作压力大、生活节奏快，身体处于亚健康状，为了锻炼身体提高身体免疫力，缓解工作压力，网球运动成为了其首选，且网球是一项优雅、时尚的运动顺应了当代白领的追求；而学生、其他职业、退休及待业的人这部分虽说没有过大的压力，但是这部分的人大多是对于网球运动的热爱，其中大部分的学生希望网球能够成为自己的体育特长；但是工人和农民没有在调查中发现，其主要原因是工作性质，大部分工人、农民从事体力劳动

31

较多，没有过多精力去参加网球运动，其次是网球运动的消费较高，场地限制相对较大，消费能力有限并且场地受限。

#### **3.2.3.2** 锻炼人群的参与动机

随着我国人均收入水平不断提高，生活节奏的加快，人们的闲暇时间就越来越少，人们参与体育锻炼的机会也越来越少，大部分人经常处于亚健康状态，人们急需找到一种现代气息强、运动效果好的项目来进行身体锻炼。由于受到“李娜多次夺冠”的影响，更多的国人选择网球运动来作为他们的锻炼方式，因此，练习网球的热潮就此而掀起。但不乏有其他动机的人群也参与到网球运动中来，本研究特对此进行了调查。

表 31 经营性网球俱乐部锻炼人群参与动机调查表（多选）N=280

| 动机 | 人数 | 百分比（%） | 排序 |
| --- | --- | --- | --- |
| 锻炼身体 | 210 | 75 | 1 |
| 休闲娱乐 | 164 | 58.6 | 3 |
| 掌握一门体育运动 | 84 | 30 | 6 |
| 社交需要 | 108 | 38.6 | 5 |
| 缓解压力 | 127 | 45.4 | 4 |
| 追求时尚 | 59 | 21.1 | 7 |
| 兴趣爱好 | 195 | 69.6 | 2 |
| 其他 | 30 | 10.7 | 8 |

我们通过表31可知，辽宁省经营性网球俱乐部锻炼人群的参与动机呈多元化，其中锻炼身体、兴趣爱好、休闲娱乐排在前三位，缓解压力、社交需要、掌握一门体育运动排在四至六位。本研究分析锻炼人群形成参与动机的原因有：随着世界网球运动的普及与中国网球运动的推广，有更多的人群喜欢上网球这项运动，并希望经过长期练习来提高个人技术水平；在社会飞速发展的今天，网球运动增加了人们闲暇时光的休闲娱乐项目，网球运动也正在成为人们日常生活中一种交际、放松的重要手段。如今汽车代替了步行，电梯代替了楼梯，人们机械化的生活越来越严重，通过走访了解到，他们每天对着电脑的时间达到了工作时间百分之八十以上，身体机能正逐步下降，他们希望通过网球运动来缓解生活和工作的压力，并结交一些志同道合的朋友。综上可知，辽宁省经营性网球俱乐部锻炼人群的参与动机较为多样，俱乐部应根据锻炼人群的参与动机及需要加强对俱乐部服务和管理上的改善，促使锻炼人群获得身与心的享受。

#### **3.2.3.3** 锻炼人群对网球俱乐部的满意程度

锻炼人群对网球俱乐部的满意程度可以客观有效的反映出网球俱乐部管理与服务的

32

情况，大众消费者的需求是网球俱乐部追求的目标。因此，本研究对辽宁省经营性网球俱乐部锻炼人群对俱乐部的满意程度进行了调查与分析。

表 32 经营性网球俱乐部锻炼人群满意程度调查表N=280

|  | 非常满意 | 比较满意 | 一般 | 比较不满意 | 不满意 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 52 | 143 | 44 | 26 | 15 |
| 百分比（%） | 18.6 | 51.1 | 15.7 | 9.3 | 5.3 |

我们通过表32可见，18.6%的锻炼人群对辽宁省经营性网球俱乐部表示非常满意，51.1%的锻炼人群表示比较满意，15.7%的锻炼人群表示一般，还有9.3%和5.3%表示比较不满意和不满意。这就说明了辽宁省经营性网球俱乐部的锻炼人群对俱乐部的满意程度较高，但还有部分锻炼人群表现出不满意。经走访了解到，这些锻炼人群分别对网球俱乐部的场地设施、服务情况、会员管理制度等都存在着一定的不满，这部分锻炼人群提出他们只要在舒适、干净、安全的环境下参与运动、在管理有序的机构中获得自身的基本权益就可以满足他们参与俱乐部运动的需求。俗话说“顾客是上帝”，这些俱乐部应该定期咨询消费者或锻炼人群的意见和问题，以便提高自身的服务质量和管理制度。

#### **3.2.3.4** 锻炼人群对教练员的满意程度

网球教练员在网球俱乐部中不仅担任教授学员技术技能的工作任务，他还是俱乐部形象的体现者；教练员不仅要有精湛的技术水平，还需要具有较强的工作能力、责任心以及对待工作的热情等。本研究认为网球俱乐部锻炼人群对教练员的满意程度能最真实的反映出教练员的称职程度。

表 33 经营性网球俱乐部锻炼人群对教练员满意程度调查表N=280

|  | 非常满意 | 比较满意 | 一般 | 比较不满意 | 不满意 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 59 | 133 | 56 | 20 | 12 |
| 百分比（%） | 21.1 | 47.5 | 20 | 7.1 | 4.3 |

我们通过表33可知，21.1%的锻炼人群对网球教练员表示非常满意，47.5%的锻炼人群对网球教练员表示比较满意，20%的锻炼人群表示一般，还有7.1%和4.3%表示比较不满意和不满意。了解到得出，经营性网球俱乐部锻炼人群对教练员不满意的原因有：第一，部分教练员在执教过程中过于严厉、没有顾忌参与者的心理承受能力；第二，有些教练员常常对比较笨拙的学员失去了耐心；第三，有些教练员执教不负责、糊弄教学。但总的来说，大部分锻炼人群对辽宁省经营性网球俱乐部的教练员还是比较满意的，他们能够真正从教练身上学到技术以及其他方面，且认为教练员们的服务态度也较好。

33

## 3.3 制约辽宁省经营性网球俱乐部的因素分析

### **3.3.1** 制约辽宁省经营性网球俱乐部的内部因素分析

#### **3.3.1.1** 经营理念不明确

对于俱乐部来说，经营理念是决定其发展的首要前提，符合市场发展规律、符合当今消费者消费需求的经营理念能够带动俱乐部更好的发展，它也是俱乐部运营的航向标。作为一名俱乐部的管理人员，需要明确该俱乐部的经营理念，且不断根据当前市场的方向和需求及时调整该俱乐部的经营理念。

表 34 经营性网球俱乐部管理人员对经营理念明确程度调查表N=12

|  | 非常明确 | 比较明确 | 一般 | 比较模糊 | 模糊 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 4 | 1 | 6 | 1 | 0 |
| 百分比（%） | 33.4 | 8.3 | 50 | 8.3 | 0 |

我们通过表34可知，辽宁省经营性网球俱乐部管理人员中有33.4%表示对俱乐部的经营理念非常明确，8.3%的管理人员表示比较明确，50%的管理人员表示一般，8.3%的管理人员表示比较模糊，无人表示模糊。这就说明了辽宁省经营性网球俱乐部管理人员对俱乐部经营理念表示一般。较为一般的经营理念极其容易让俱乐部陷入经营的局限性之中，不能及时把握市场动向，随时可能会被市场经济的大潮所淘汰。

#### **3.3.1.2** 管理体系不完善

如上文所述，辽宁省经营性网球俱乐部的组织管理体系不是十分的完善。经调查，

32.4%和16.9%的网球教练员认为网球俱乐部的管理组织体系比较不完善和不完善。正如部分网球教练员所反映的由于网球俱乐部中各部门并没有进行明确的分工，导致俱乐部内运行的较为混乱。上下级分明的组织管理体系，有利于集体内部的精诚合作，各尽其责、各守其位，严格按照规章制度办事，才能促使俱乐部处于不败之地。网球俱乐部中每个部门都有其功能和作用，不能忽视各部门的作用，且要最大限度地发挥其部门的职能，例如市场运营部负责俱乐部的总体运营，及时把握市场动向；财务部主要负责俱乐部的财务支出和收入；教练部负责日常的教学、训练等等。目前，辽宁省经营性网球俱乐部的组织管理不完善，还存在着管理体系的缺失，部分俱乐部仅有财务部和教练部构成，缺少市场营运、后勤保障等部门的监管，制约了俱乐部的发展。

#### 3.4.1.3 场地设施不充足

由于受我国北方气候的影响，网球运动在辽宁省的开展具有一定的局限性。我国南方城市中开展网球运动具有先天条件，一年四季都可以利用室外场地进行练习，且室外网球

34

场地收费较低，能够符合大众运动消费的趋势。室外网球场地在辽宁的冬季是行不通的，室内网球场馆的建设是辽宁省网球运动的发展至关重要的因素。通过调查结果来看，辽宁省经营性网球俱乐部室内场地比室外场地的数量稍多，且仅有4家网球俱乐部同时拥有室内和室外场地。虽然自辽宁省第十二届全运会成功举办后，辽宁省加大了对各地网球场馆的建设，同时受全运会的影响，辽宁省各地体育俱乐部也加大了对网球场馆的建设。但由于在经济的影响，对比全国来说辽宁省的经济发展水平处于较慢的状况，对网球场馆的建设步伐还仍不能满足网球运动人群的需求，有许多网球爱好者表示他们在冬天就暂停了参与网球运动，是由于室内网球场馆的数量少、场地费价格高。这就提示政府应该加大对体育产业的投资力度。

### **3.3.2** 制约辽宁省经营性网球俱乐部的外部因素分析

#### **3.3.2.1** 网球人口有限

衡量一个国家或地区网球运动的发达程度，不仅需要看某个国家或某个地区竞技网球的水平，还需要他们大众网球的普及程度。然而，对于经营性网球俱乐部来说，大众网球人口有限会严重影响网球俱乐部的发展。通过查阅资料得出，网球人口的数量取决于人们的经济收入水平和受教育程度。据调查显示，辽宁省经营性网球俱乐部锻炼人群中企事业单位管理者、公务员、教师在前三位，而调查中没有发现工人和农民。这也就说明了在辽宁省经营性网球俱乐部中参与锻炼人群的职业较好，收入也相对较高。网球运动参与者的职业层次较好就可以直接代表他们的文化层次较高，诸如企事业单位的管理者、公务员、教师均属于高学历、高等文化水平的人群，人们受文化教育的程度不同所选择的运动项目也多有不同。由于受地域因素的影响，辽宁省在全国来说人均收入水平和教育水平均处于较为落后的状态，直接导致了我省网球人口有限的状况。

#### **3.3.2.2** 网球市场无秩序

网球市场的秩序性是大众网球运动可持续性发展的重要路径，因此，缺乏秩序的网球市场是制约经营性网球俱乐部的外部因素之一。辽宁省政府相关部门应该加大对网球市场的监管力度，建立良好、规范的网球俱乐部市场。经调查得出，辽宁省经营性网球俱乐部中以会员制为主，其他经营方式并存，由此体现出辽宁省网球市场没有明确、规范的秩序性。大多采用会员制的经营方式的网球俱乐部基本上都比较正规，在经营和管理方面均具备了一定的规模；场地单租和训练营大多是以室外场地的俱乐部为主，这些俱乐部并不是常年经营且工作秩序较为一般；场地单租和会员制兼有的俱乐部目前在辽宁省存在的情况还较少，仅有几个大型的网球中心才具备这样的条件。由此可见，辽宁省网球市场的秩序性较为混乱，严重影响了我省大众网球的发展。

#### **3.3.2.3** 网球消费价位相对较高

35

经营性网球俱乐部的消费价位是决定其发展的重要因素，也决定着网球俱乐部盈利情况。本研究在走访中，辽宁省各经营性网球俱乐部对自身的盈利情况表示不愿多透露，但从网球俱乐部消费价格定位中看，辽宁省经营性网球俱乐部的场地收费情况较高，同时教练员培训费收取的情况也较高。这样以来在极大程度上限制一些低等收入和中等收入网球爱好者参与其中，也制约了经营性网球俱乐部的发展。从目前网球锻炼人群的收入情况来看，如下表。

表 35 经营性网球俱乐部锻炼人群收入情况调查表N=280

|  | 2000 元以下 | 2001-3500 元 | 3501-5000 元 | 5001-10000 元 | 10000 元 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 人数 | 21 | 38 | 68 | 129 | 24 |
| 百分比（%） | 7.5 | 13.6 | 24.3 | 46.1 | 8.5 |

我们通过表35可知，辽宁省经营性网球俱乐部锻炼人群的收入大多在5001-1000元之间，这部分网球锻炼人群月收入远远高出了整个辽宁省人均收入水平，都是辽宁省各城市中高的收入者。由此可知，构成辽宁省经营性网球俱乐部的锻炼人群均属于较高收入的人群。综上，辽宁省经营性网球俱乐部的高价位将自身的发展陷于了一定的局限性之中。

36

# **4** 结论与建议

## 4.1 结论

### 4.1.1 辽宁省经营性网球俱乐部室内场地稍多于室外场地，兼有室内和室外场地的俱乐部相比较前两者少；场地设施一般，在场地费和训练费上，价位较高脱离了大众。管理体系较为健全。经营方式以会员制为主，其他方式并存；辽宁省经营性网球俱乐部承办比赛、宣传等情况都有十足的进步。

### 4.1.2 辽宁省经营性网球俱乐部管理人员以中青年、高学历为主，具有良好的组织管理能力，并且每年参与培训。教练员示范和讲解能力较好，而教学能力和与人沟通的能力还有待于提高；教练员的执教经验有限；他们的教练员资格认证较为混乱。锻炼人群以高收入、高文化层次为主，锻炼者的参与动机呈多元化。

### 4.1.3 制约辽宁省经营性网球俱乐部的内部因素主要有经营理念不明确、管理体系不完善、场地设施不充足；制约辽宁省经营性网球俱乐部的外部因素主要有辽宁省网球人口有限、网球市场无秩序、网球消费价位略高于大众消费水平。

## 4.2 建议

### 4.2.1 不断完善经营性网球俱乐部的硬件，丰富服务内容，营造良好网球运动的氛围，提高网球运动人口的数量。应加大力度对网球教练员的培训，鼓励教练员参加更多的网球专业学习班，提高专业技能，更好的为网球锻炼人群服务，提高俱乐部的核心竞争能力。明确俱乐部自身的经营理念，加强完善管理体系，以提高俱乐部的区域影响力。

4.2.2政府相关部门应不断加大对大众网球的关注力度和资金投入，制定并形成网球市场的规章制度，促使网球市场的良性循环。网球俱乐部相关部门应及时关注市场动向和网球锻炼人群的需求，及时调整网球消费价位，促使更多的爱好者走进网球运动。

### 4.2.3 政府和网球俱乐部应加强对网球运动的宣传力度，促使更多的人群了解网球、走进网球、喜欢网球，不断扩大我国的网球人口。

37

参考文献

[1] 王同亿. 英汉辞海[M], 国防工业出版社, 1990年3月出版.

[2] 孙翠奇. 中美体育俱乐部的比较分析[J], 文化导刊, 2003, 03: 16-17.

[3] 鲍明晓. 对我国体育产业热点问题的思考[J], 体育科学, 1999, 4: 51.

[4] 陈玉林. 日本基层大众体育管理体制研究, 国家体育总局信息研究所.

[5] 陈林. 德国“慕尼黑1960”体育俱乐部情况介绍[A], 日本: 2001年大众体育白皮书, 国家体育总局信息所, 1995.

[6] 钟天朗. 体育经济管理[M]. 上海: 上海体育学院（内部教材）, 2000: 110 .

[7] 周进强, 迟泰棱, 南平等. 关于我国体育俱乐部管理制度的研究[M], 国家体育总局政策法规司, 体育软科学研究汇编（1999-2000）, 北京, 2000, 81.

[8] 关于加快体育俱乐部发展和加强体育俱乐部管理的意见[Z], 1999年6月28日, 国家体育总局发布.

[9] 倪晨谨. 体育俱乐部的类型划分[J]. 南京体育学院学报, 200418（6）: 185-186.

[10] 安儒亮. 世界发达体育俱乐部概况[J] 西安体育学院学报, 2001, 18（4）: 25-27.

[11] 谭建湘. 我国高水平体育俱乐部的现状与发展的研究[M], 国家体育运动委员会政策法规司, 体育软科学研究成果汇编（1995-1996）, 北京, 1998, 167.

[12] 吴畏, 徐国喜. 体育产业化改革中俱乐部的角色定位分析[J], 集团经济研究, 2006, 206: 174-175.

[13] 魏源. 苏州市网球俱乐部现状调查与发展策略研究[D]. 苏州大学2007.

[14] 陈禹. 黑龙江省网球俱乐部发展现状与对策研究[D]. 北京体育大学2005 .

[15] 辽宁省体育局. 辽宁省体育产业调查[J]. 体育产业信息2003. 37（8）: 1-3

[16] 辽宁省第五次体育场地普查办公室. 辽宁省第五次体育场地普查手册[S]. 2004 .

[17] 王婷. 上海市网球运动锻炼开展的影响因素与对策分析[J]. 沈阳体育学院学报, 2008. 03: 40-43

[18] 陈红霞, 郭亦农. 沈阳市网球俱乐部会员消费人群基本情况调查研究[J]. 沈阳体育学院学报, 2008 03: 37-39.

[19] 沈钟. 我国网球俱乐部现状研究[J]. 辽宁体育科技, 2007.06 19-22

[20] 李后普. 武汉市经营性网球俱乐部经营管理现状及对策研究[D]. 武汉体育学院. 2009

[21] 陈勇. 浅析网球运动在中国快速发展的原因[J]. ft东体育学院学, 2005.（09）: 41-43

[22] 高建玲. 对商业网球俱乐部消费群体现状的调查研究[J]. 北京体育大学学报, 1999.（03）: 34-35

[23] 章永健. 中小城市网球运动现状的调查[J]. 科技创新导报, 2009.（03）: 210-211

[24] 骆秉全, 张连民. 北京商业体育俱乐部经营现状的研究[J]. 体育科学, 2004.（11）

[25] 刘勇著. 体育市场营销学[M]. 北京: 高等教育出版社2001.

[26] 尹志宏著. 消费经济学[M]. 北京: 中国人民大学出版社2004.

[27] 曹亚东等. 沈阳市网球场馆现状分析[J]. 沈阳体育学院学报2006.25（1）: 38-41

[28] 阳礼泉. 企业文化的力量[M]. 北京: 中国经济出版社2008.4: 167-173

[29] 鲍明晓. 中国体育发展报告[M]. 北京: 人民体育出版社, 2005.45-56 [30] 安磊. 哈尔滨市网球运动的现状调查与分析[J]. 哈尔滨体育学院学报, 2007.25（03）: 126-127

[31] 孙健. ft东省高校网球运动发展现状的调查研究[J]. 吉林体育学院学报, 2007.23（03）: 105-106

[32] 祁永胜. 我国网球市场化初探[J]. 陕西教育, 2006.（12）: 95 [33] 关学雷. 对我国网球市场发展的分析[J]. 渤海大学学报, 2006.27（03）: 284-286

38

[34] 陈超. 对我国网球俱乐部现状及发展对策研究[J]. 井冈ft学院学报（哲学社会科学）, 2008.29 69-71

[35] 裴晶晶. 长春市健身俱乐部女性会员体育消费行为特征的研究[D].长春, 吉林体育大学2008

[36] 胥文晓. 上海围城网球俱乐部战略管理研究[D].上海, 上海交通大学MBA2002.

[37] 王龙飞, 金龙. 浅析我国体育俱乐部的类型及其发展粗略[J]. 安徽体育科技, 2004.25（01）: 58-60

[38] 孟宪菊. 试析我国体育俱乐部市场战略取向[J]. ft东体育科技, 2002.3（09）: 79

[39] 董保健. 北京市商业网球俱乐部运营模式试探[D]. 北京体育大学, 2006.

[40] 郑毅敏. 网球运动与终身体育[J]. 科技信息（学术研究）, 2007.（32）

[41] 季敦ft. 我国高校网球运动现状调查与研究[J]. 首都体育学院学报, 2006.18（02）: 68-69

[42] 陈昱, 季敦ft. 我国普通高校网球教练员现状调查与分析[J]. 南京体育学院学报, 2006.20(01）: 95-97

[43] 黄丽娜. 影响网球运动市场发展的因素分析[J]. 内蒙古科技与经济, 2006.（23）: 8-10 [44] 路占宾, 赵铭洋. 浅析网球运动对社会主义精神文明建设的作用[J]. 内江科技, 2008.（01）: 13-39

[45] 范继军. 试析制约我国网球运动发展水平的因素[J]. 郑州牧业工程高等专科学校学报, 2004.24(02）: 156

[46] 孙世祥. 大连市高等院校网球运动开展现状调查与分析[J]. 辽宁体育科技, 2007.29（04）: 77-78

[47] 周清志. 体育产业经营管理的探索[J]. 浙江体育科学, 1994.16（06）: 53-56

[48] 刁在藏等. 中国体育健身俱乐部发展概况之研究[J]. 北京体育大学学报, 2006.（06）[49] 高守东. 安徽省网球运动现状与发展对策研究[D]. 安徽师范大学, 2007.

[50] 李国东. 网球健身法[M]. 北京体育大学出版社, 2004

39

致**谢**

该论文是在导师马毅教授的悉心指导下由本人独立完成的，感谢导师三年来悉心的教导和培养，感谢导师三年来无微不至的关怀。

在选题、开题以及制定研究技术路线期间，笔者得到沈阳体育学院多位相关学科专家的指引，在专家访谈中倾力授业，以及辽宁省体育局有关领导以及各大网球俱乐部的管理者在调研期间对论文研究工作的大力配合和支持，感谢师兄、师姐、师弟、师妹们不辞辛苦的工作，才能保证研究工作的顺利进行。

特别感谢辽宁省各大网球俱乐部的爱好者为本研究认真填写问卷，以及对本研究的大力支持和通力合作。

论文从选题、开题、调研、撰写的过程对于本人来说是可贵的学习经验，但笔者的研究能力有限，在行文中还存在一些不足，愿各位专家和老师给予指导。

40

# 作者简介

王南，男，1984年生人，2009年考入沈阳体育学院体育教育系，2012年考入沈阳体育学院研究生部。

41

# 攻读学位期间的学术活动情况

读研期间，曾参加沈阳体育学院研究生学术论坛。

42

**附录** **1**

**专家效度调查问卷**

尊敬的专家：您好！

我是沈阳体育学院体育教育训练学专业研究生，目前，正在进行毕业论文的调查工作。为了本问卷能真实有效的反映实际情况，发现目前所存在的问题。希望您能在百忙之中抽出一点宝贵的时间来对此问卷给予效度检验，并提出一些有益建议，您是这方面的专家，希望能得到您的指点，请不吝赐教！

非常感谢你的帮助与合作！

联 系 人：王 南

指导教师：马 毅 教授

您的单位 年龄

性别职称

1、您认为管理者问卷的有效程度为？

A非常合适B合适C一般D不太合适E不合适

2、您认为教练员问卷的有效程度为？

A非常合适B合适C一般D不太合适E不合适

3、您认为网球锻炼者问卷的有效程度为？

A非常合适B合适C一般D不太合适E不合适

4、您认为这三份问卷在哪些方面有所欠缺与补充：

再次感谢你的合作和支持！！

43

**附录** **2**

**辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素的调查问卷**

**（管理者问卷）**

尊敬的管理者：您好！

我是沈阳体育学院研究生，为了了解十二运后辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素，本研究设计了此问卷，特请您在百忙之中填写此卷，符合您实际情况请在相应的字母处填写。十分感谢您的配合，谢谢！

联系人：王南

指导教师：马毅教授

1、您的性别： A、男B、女

2、您的年龄：

A、25 岁以下 B、26-30 岁 C、36-45 岁 D、46-55 岁 E、56 岁以上 3、您的最后学历：

A、专科 B、本科 C、硕士及以上 4、您所学专业的类别：

A、经济管理类 B、体育类非网球 C、网球专业 D、其他

5、贵网球俱乐部室内外场地的数量？ A、室内 个 B、室外 个 C、室内外兼有 个

6、贵网球俱乐部承办比赛的情况如何？

A、经常B、偶尔C、从不

7、您对自身组织管理能力的评分？（5=非常好；4=比较好；3=一般；2=比较不好；1=差）

A、沟通能力

E、业务能力

B、策划能力 F、技术能力

C、实施能力

D、管理能力

8、贵网球俱乐部的赞助商主要来源？

A、网球领域赞助商B、运动饮料赞助商C、移动通讯运营商

D、房地产赞助商E、汽车广告赞助商F、其他

9、贵网球俱乐部都举办过哪些网球赛事？

44

A、职业网球公开赛B、业余网球赛事C、职业或业余网球分站赛

D、企事业机关的赛事E、俱乐部内容赛事10、贵网球俱乐部附属以及服务设施有哪些？（可多选）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| A、独立更衣室 | B、淋浴区 | C、休息区 | D、餐饮区 |
| E、网球用品专卖区 | F、停车场 | G、其他 |  |

11、贵网球俱乐部的经营方式？

A、场地单租B、会员制C、训练营D、场地单租与会员制兼有

12、贵网球俱乐部冬夏季经营时间？室内夏季冬季 ；室外夏季 冬季

13、您每年参与培训的次数？

A、一次B、二次C、三次D、四次及以上

14、贵网球俱乐部的经费投入项目有哪些？（多选）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| A、员工工资 | B、水电费用 | C、店内商品 | D、场地设施维护 |
| E、宣传费用 | F、其他 |  |  |

15、贵网球俱乐部的收入项目情况有哪些？

A、租借场地费B、网球产品销售费C、其他产品销售费

D、教练培训费E、收取广告费F、其他

16、贵网球俱乐部的经营目的是？（多选）

A、追求经济利润B、普及网球运动C、扩大网球人口D、培养网球人才E、打造俱乐部知名度F、迎合市场需求G、其他

17、贵网球俱乐部的宣传手段是？（多选） A、利用网络B、发送传单C、电视广播D、报纸

E、广告F、海报G、横幅H、其他

18、您认为贵网球俱乐部的教练员工作态度如何？

A、非常积极B、积极C、一般D、比较不积极E、不积极19、您对贵网球俱乐部经营理念的明确程度如何？

A、非常明确B、明确C、一般D、比较模糊E、模糊

20、贵网球俱乐部教练培训费的收费标准如何？

21、您对提高网球俱乐部的发展有何建议？

45

**附录** **3**

**辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素的调查问卷**

**（教练员问卷）**

尊敬的教练员：您好！

我是沈阳体育学院研究生，为了了解辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素，本研究设计了此问卷，特请您在百忙之中填写此卷，符合您实际情况请在相应的字母处填写。十分感谢您的配合，谢谢！

1、您的性别：

A、男B、女

2、您的年龄：

联 系 人：王 南

指导教师：马 毅 教授

A、18-25岁B、26-35岁C、36-45岁D、45岁以上3、您的最后学历：

A、高中以下B、高中或高专C、大专或本科D、硕士及硕士以上

4、您的专业：

A、网球专业B、体育类非网球专业C、非体育专业

5、您从事网球运动的执教年限：

A、1年以下B、1-4年C、4-7年D、7年以上

6、您获取网球教练员证书的主要形式？

A、ITF证书B、国家体育指导员C、快易网球教练证书D、无7、您在俱乐部的工作性质？

A、全职B、兼职（在校学生）C、兼职（在多家俱乐部任职）D、其他

8、您的从业动机？

A、专业对口B、锻炼身体C、兴趣爱好D、经济因素

9、您每月的收入是？

A、2000元以下B、2001-3000元C、3001-4000 元

D、4001-5000元F、5001元以上

46

10、您每小时的报酬是？

A、50元以下B、51-100元C、101-150元D、151-200元E、

200元以上

11、您的教练费是如何赚取的？

A、以小时为单位B、以月为单位C、以课时为单位D、其他

12、您对您的收入状况的满意程度如何？

A、满意B、比较满意C、不满意

13、您认为贵俱乐部管理组织体系完善程度如何？

A、非常完善B、完善C、一般D、比较不完善E、非常不完善14、您对俱乐部管理人员的组织管理能力评分？（5=非常好；4=比较好；3=一般；

2=比较不好；1=差）

A、沟通能力

E、业务能力

B、策划能力

F、技术能力

C、实施能力

D、管理能力

15、您对自身执教能力的评分？（5=非常好；4=比较好；3=一般；2=比较不好；

1=差）

A、沟通能力

B、教学能力

C、示范能力

D、讲解能力

16、您是否有过网球专业队训练经历？

A、有专业训练经历B、无专业训练经历17、您经常对俱乐部管理阶层提出建议吗？

A、经常B、偶尔C、从不

18、对于网球俱乐部未来的发展，你有哪些建议？

47

**附录** **4**

**辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素的调查问卷**

**（网球锻炼者问卷）**

尊敬的网球锻炼者：您好！

我是沈阳体育学院研究生，为了了解辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素，本研究设计了此问卷，特请您在百忙之中填写此卷，符合您实际情况请在相应的字母处填写。十分感谢您的配合，谢谢！

联系人：王南

指导教师：马毅教授

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1、 您的性别：  A、男  2、您的年龄： | B、女 |  |
| A、20 岁以下 | B、21-30 岁 | C、31-40 岁 D、41 岁以上 |
| 3、您的最后学历： |  |  |
| A、初中及以下 | B、高中或中专 | C、专科 D、本科 E、硕士及以上 |

4、您所在网球俱乐部的场地质量如何？

A、非常好B、比较好C、一般D、比较不好E、差

5、您所从事的职业？

A、企事业管理者B、公务员C、医护人员D、军人

E、学生F、教师G、农民H、个体

I、工人J、待业K、退休L、其他职业

6、您的月平均收入？

A、2000元以下B、2001-3500元C、3501-5000 元

D、5001-10000元F、10000元以上

7、您认为您所在网球俱乐部教练员在教学中的工作行为如何？

A、非常有耐心B、比较有耐心C、一般D、比较没有耐心E、无耐心

8、您在网球运动中的主要消费项目是？

48

A、租借场地B、服装费C、运动器械及配件D、教练费、陪练费

9、您参与网球运动的主要目的是？（多选）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| A、锻炼身体 | B、休闲娱乐 | C、掌握一门体育运动 | D、社交需要 |
| E、缓解压力 | F、追求时尚 | G、兴趣爱好 | H、其他 |

10、您获取网球俱乐部信息的主要途径是？

A、报刊杂志B、电视广告C、网络广告D、露天广告

E、球友推荐F、其他

11、您对网球俱乐部的满意程度？

A、非常满意B、满意C、一般D、比较不满意E、不满意

12、您对俱乐部教练水平的满意程度？

A、非常满意B、满意C、一般D、比较不满意E、不满意

13、您认为网球俱乐部场地质量情况的满意程度？

A、非常好B、比较好C、一般D、比较不好E、差

14、您对网球教练员执教能力的评分？（5=非常好；4=比较好；3=一般；2=比较不好；1=差）

A、沟通能力

B、教学能力

C、示范能力

D、讲解能力

15、您认为阻碍您参与网球练习的原因是？

A、没时间B、缺少场地C、缺少同伴D、俱乐部收费高E、其他

16、您参与网球锻炼的同伴是？

A、同事、朋友B、领导C、教练D、其他

17、您通常在什么时间去练球？

A、白天B、晚上C、周末D、无固定时间

18、您对网球俱乐部有什么建议？

49

**附录** **5**

**辽宁省经营性网球俱乐部的经营现况及制约因素的访谈提纲**

访谈提纲（管理人员）

1、您认为目前在网球俱乐部的管理方面存在哪些问题？

2、您认为贵网球俱乐部的教练员水平如何？

3、您认为什么样的方面能够提高网球俱乐部的效益？

4、请简单说一下贵网球俱乐部的参与人群情况？

5、如何提高网球俱乐部的经营与管理，应该做到哪几点？

访谈提纲（教练员）

1、你认为贵网球俱乐部的场地设施情况如何？

2、你认为你在授课过程中有哪些不足？

3、你对你的工资待遇是否满意？为什么？

4、你认为一家网球俱乐部经营目的应该是什么？

5、贵网球俱乐部对教练员的管理情况如何？

6、你认为是否有必要经常参加教练员的培训？

访谈提纲（锻炼人群）

1、你对网球俱乐部的场地设施情况是否满意？

2、你认为高中低档网球俱乐部的区别体现在哪？

3、你是否满意网球俱乐部的服务设施？

4、请你对目前网球俱乐部的开展情况做出评价，并提出建议？

50