



燃点项目介绍

复购率 65% 以上的移动教练服务

闵蕾

2016.1

愿景&使命

■ **愿景：为用户提供一站式健身方案，成为全球最大的移动健身品牌**

■ **使命：促进全民运动健身，让用户更美更健康**

国家政策利好

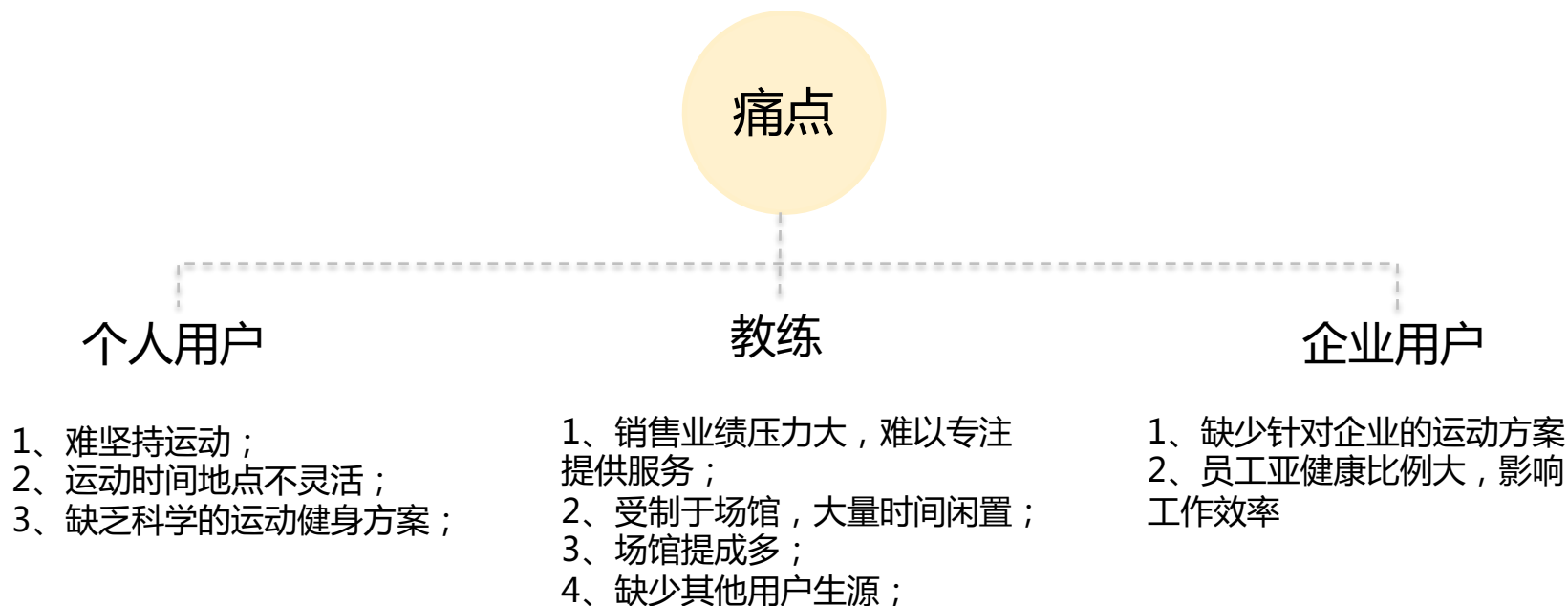
- 1、2014年9月2日国务院常务委员会部署加快发展体育产业、促进体育消费推动大众健身。
- 2、2014年10月20日《国务院关于加快发展体育产业促进体育消费的意见》，意见明确提出“大力吸引社会投资”，鼓励社会资本进入体育产业领域。
- 3、国务院46号文中将全民健身上升为国家战略。
- 4、中央经济工作会议将体育健身上升为国家战略。

市场前景广阔

- 1、到2025年，经常参加体育锻炼的人口数将达**5亿人口**以上（目前为3.64亿）。我国体育产业总规模超过**5万亿元**（目前约万亿）。
- 2、2015年中国健身卡加教练收入为**300亿**，未来将达到5倍的增长量。体育运动用品的规模为**2000亿**左右。
- 3、参考发达国家，美国有3亿人口，67%都在健身，市场规模1600亿左右。
- 4、运动是最好的良药：我国中国高血压人口有1.6-1.7亿人，高血脂的有1亿多人，糖尿病患者达到9240万人，超重或者肥胖症7000万-2亿人，血脂异常的1.6亿人，脂肪肝患者约1.2亿人。

行业痛点

用户 | 教练 | 企业 痛点明显



多方痛点催生移动教练服务

To 用户 —— 解放运动场景，由教练为个人、企业提供量身定制的一站式健身方案

- **解放运动场景，利用闲置场地**
 - 5大运动场景（家庭、社区、公司、户外、场馆），由教练指导锻炼，将场地从健身房扩大到海量的2*2平米空地；
- **研发特色课程，解决用户需求**
 - 极速减脂、完美塑形、产后修复、跑步纠正、企业小团体课.....
- **建立健康档案，量身定制方案**
 - 在公司、社区布点，为用户进行体测，建立健康档案，量身定制健身方案；
- **教练每日督促，进行健身指导**
 - 教练每日通过线上、线下进行指导，督促用户进行健身；

To 教练 —— 减少教练闲置时间，提供培训、工具，提高教练服务质量与效率

- **打破场地限制，教练自由流动**
 - 用户线上预约，教练线上、线下服务，提升闲置时间利用率；
- **推出多样课程，提高教练单位时间产能与收入**
 - 一对一私教
 - 企业小团体课、社区小团体课、好友团课
 - 线上健身指导
- **自建培训体系，打造优质服务**
 - 专业培训
 - 课程培训
 - 服务培训
- **为教练提供CRM工具，提高教练效率**
 - 为教练提供管理会员的软件，提高教练的效率

形成产品矩阵，将每一块做深做大

待初期业务成熟后，以教练为入口，带动周边业务发展，将相关模块分别做深做大

服务对象	需求	提供服务
用户	教练	私教服务
	装备	装备商城
	饮食	合作+自制 健康餐
	场馆	合作+自建 体验馆
	学习分享	用户社区
	增值健康服务	个人健康增值服务
企业	员工健康	员工健康方案
教练	建立专业品牌	评级认证
	提升专业技能	专业培训
	管理客户	CRM管理工具

目标市场及盈利模式

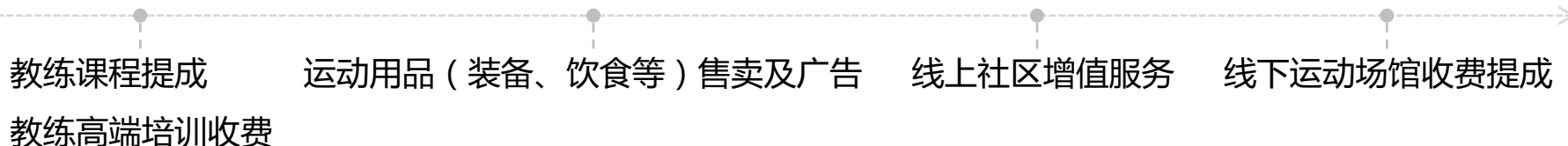
目标市场

目标用户初期定位在20~40岁的互联网公司员工、创业群体、时尚女性用户、产后妈妈群体，以后再逐渐扩大到普通白领、少儿、老年群体，最终覆盖全国5亿用户。

初期用户特点如下：

- 接受新事物能力强；
- 个人年收入在10万以上；
- 有强身健体、减肥、改善体形、运动社交需求；
- 企业&团体有team building需要、注重成员健康。

盈利模式



竞品分析

提供健身服务方案，而不仅是教练信息

	产品	提供服务	上线时间	开通城市	融资情况	运营现状
直接竞品	初炼	健身教练、陪练服务以及课程培训	2014	北京、上海、广州、深圳、天津、武汉、西安	Pre-A	北京500多教练，141个教练有订单，总订单5000多
	叫练	健身课程培训	2014.12	北京	Pre-A	有1300多教练，191多个教练有订单，总订单6000多
相关产品	私教来了	包括健身、乐器、汽车陪练的泛兴趣教育	2015.2	上海	天使轮	有62个教练，总订单6000多
	河狸家	提供美甲、美妆、美容等服务，新增健身教练服务	2014	北京、上海、广州、深圳、杭州、南京、武汉、成都	C轮	2015.7上线健身教练，北京现有171位教练，总订单量3000多
	燃	场馆按次预约课程	2015.5	北京、上海、广州、深圳、杭州	A轮	2015.9订单6000，存在刷单
	全城热炼	包月健身卡，整合场馆资源，提供健身小团体课	2014.7	北京、上海、广州、深圳、杭州、南京、武汉、成都、西安、天津、苏州	B轮	2015.9转型做包月私教小团体课

以上竞品为平台思路，连接用户与教练、场馆，对服务没有改造，对教练没有控制力度，无法保证质量。

- 应对策略：
 - 初期聚焦于健身、瑜伽2个品类，招募-筛选-培训优质教练，严格控制教练专业水平；
 - 专注用户体验，建立教练服务规范体系，提供优质服务；
 - 研发特定场景、特定目标的标准化课程，如极速减脂、完美塑形、产后修复、跑步纠正等；

竞争优势

自建核心引擎，复购率与效率行业第一

国内首家拥有课程研发团队、培训服务体系的互联网+健身公司，为用户提供量身定制解决方案

■ 独有核心引擎——批量产出教练

包括研发-招募-筛选-考核-培训-服务全流程。核心如下：

1) 课程研发中心：由国家队教练、国职高级培训师负责，吸收国际领先的运动成果，研发适合各类人群的运动方案；

2) 燃点培训基地：为教练提供全方位培训，包括专业、课程、服务规范等，批量产出优质教练；

3) 燃点认证体系：通过专业度、订单量、复购率等多种指标，对兼职教练进行分级认证，扩大教练规模；

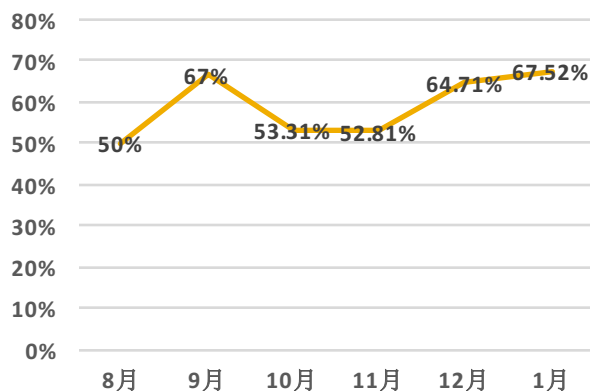
■ 服务管理体系——提升服务质量

包括建立用户健康档案、制定健身计划、上课服务用户、教练服务考核等全流程，提升服务质量。

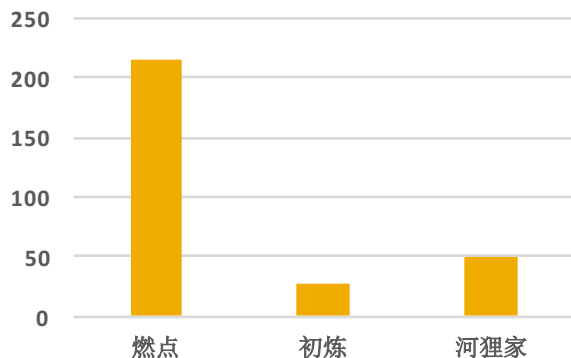
目前平台复购率 **67.52%**，为行业第一。

平均每位教练 **200单** 以上，为行业第一。

复购率



单教练订单

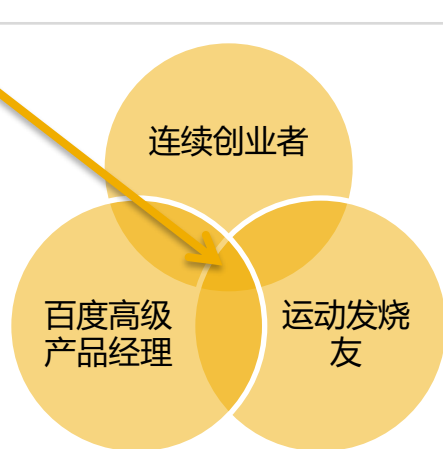


团队介绍

互联网+体育强强联合：BAT团队+国家级教练

闵蕾 CEO

- 清华大学软件学院硕士，清华大学移动互联网协会创始人
- 连续创业者
2009-2012年，在校期间创立了北京音凡科技有限公司，产品Infobox、水木手机报推广到北京、湖南12所学校两万多用户。公司获得国内外知名VC投资。
入选《创业家》2011黑马大赛初创组十强、CCTV《给你一个亿》项目。
- 百度高级产品经理
2013-2015年，先后负责百度团购、百度糯米、百度直达号等O2O项目的产品、运营工作。
- 运动发烧友
曾徒步西藏、穿越沙漠、跑过马拉松。日常练习跑步、健身、瑜伽。



祁梦月 CTO

- 清华大学软件学院硕士。
- 曾任软件学院科协主席。
- 曾为Adobe、Oracle高级工程师，多年开发经验

孙文秀 运营总监

- 北京交通大学经管学院硕士。
- 曾任百度糯米数据运营负责人、百度销售高级运营顾问。
- 先后在百度凤巢、百度业务运营部、百度糯米有多年运营经验。

王振华 高级培训师

- 国家体育总局职业资格认证高级培训师，ACSM美国运动医学会中国区特聘讲师。
- 拥有11年教学经验，私教指导近万节。
- 曾任青鸟健身、威尔士健身、一兆韦德私教主管、培训师等。

刘哲 体育顾问

- 曾任中国国家队体能教练、康复师，参与备战2012年伦敦奥运会。
- ACSM美国运动医学会健身健康专家，NSCA美国体能协会中国培训师、培训教材编写者。。
- 国家体育总局“健客沙龙”创始人。

进展概览

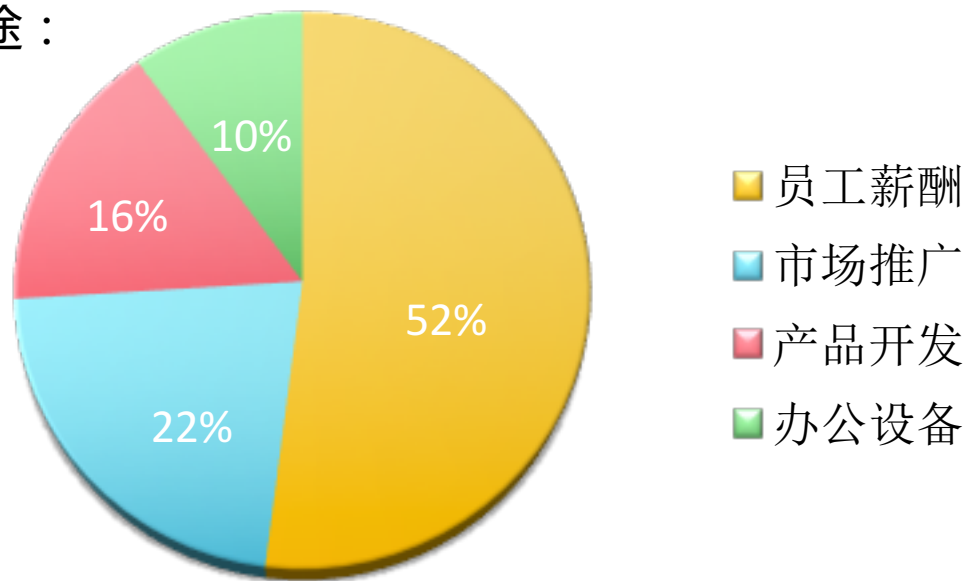
时间	项目进展
2015. 5	公司成立，拿到知名天使投资
2015. 6	研发线上产品、制定服务规范、招募培训教练
2015. 7	产品上线
2015. 8	成为百度O2O联盟首批会员，健身领域唯一合作伙伴
2015. 9	接入百度钱包；成为滴滴出行合作伙伴；推出多种小团体课程；
2015. 10	成为多家企业健身服务提供商（新浪、百度、滴滴、三星、住百家等）
2015. 11	成为多家创业空间健身合作方（启迪孵化器、优客工场、她本营、纳什空间、无界空间等），总用户量过万。
2016. 2~2016. 7	计划复制到上海、深圳、广州等全国一线城市，建立成熟的运营管理体系
2016. 8~2016. 12	计划复制到全国二线城市，预计总付费用户量50万左右，日订单量1万左右

融资计划

融资金额：500万~1500万人民币

出让股份：10%~20%

资金用途：



■ 谢谢观看

THANKS FOR WATCHING.

