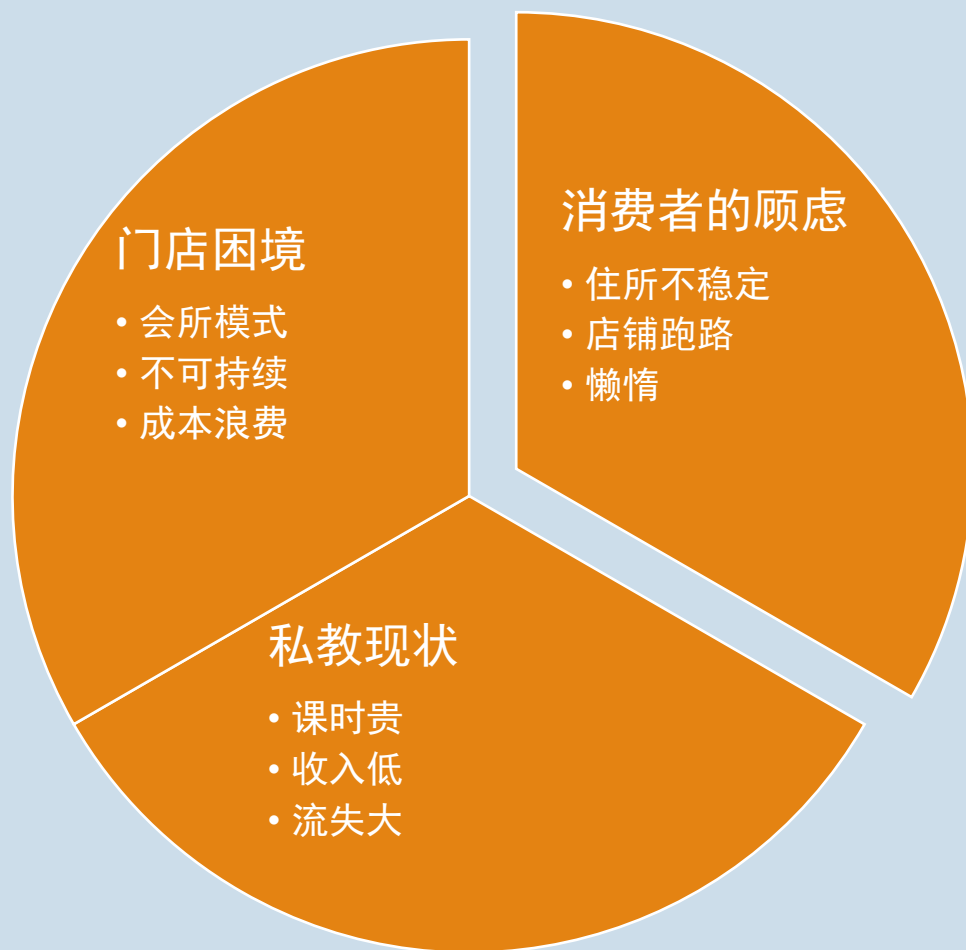


# 动吧健身(DBER)

健身房大众健身服务平台

# 对当前行业痛点的三板斧



完善当前商业模式，打消用户消费顾虑，从而充分激活市场；

整合门店资源，降低门店运营成本，提高门店经营利润，最终达到门店资源至少再翻一番的目标；

通过重塑门店和私教的关系，在进一步降低门店运营成本的同时，提高门店利润及私教收入；



用户

- 打消消费顾虑
- 消费模式随时自由选择
- 培养健身习惯

门店

- 提高门店流量
- 弱化销售价值，降低运营成本
- 门店、会员卡、全城卡盈利，懒惰惩罚提成等
- 订场服务、团体课程等支持
- ...

## 平台教练

- 统一认证考评私教
- 价值匹配服务
- 灵活定价

## 授课服务

- 预约私教及门店
- 授课全过程，用户可跟踪，平台可监督
- 用户评价

## 课程营销

- 培养用户私教消费行为
- 挖掘真正的私教市场
- 教练或健身者大赛等

## 私教

- 规范教练准入、评级机制
- 灵活教练课程定价规则
- 提高教练课程提成比例
- 提高优秀教练收入

## 门店

- 不再雇佣教练，进一步降低运营成本
- 教练课程提成

## 消费者

- 获取与价值匹配的服务
- 更加专业的私教服务
- 真正切合自身的私教服务



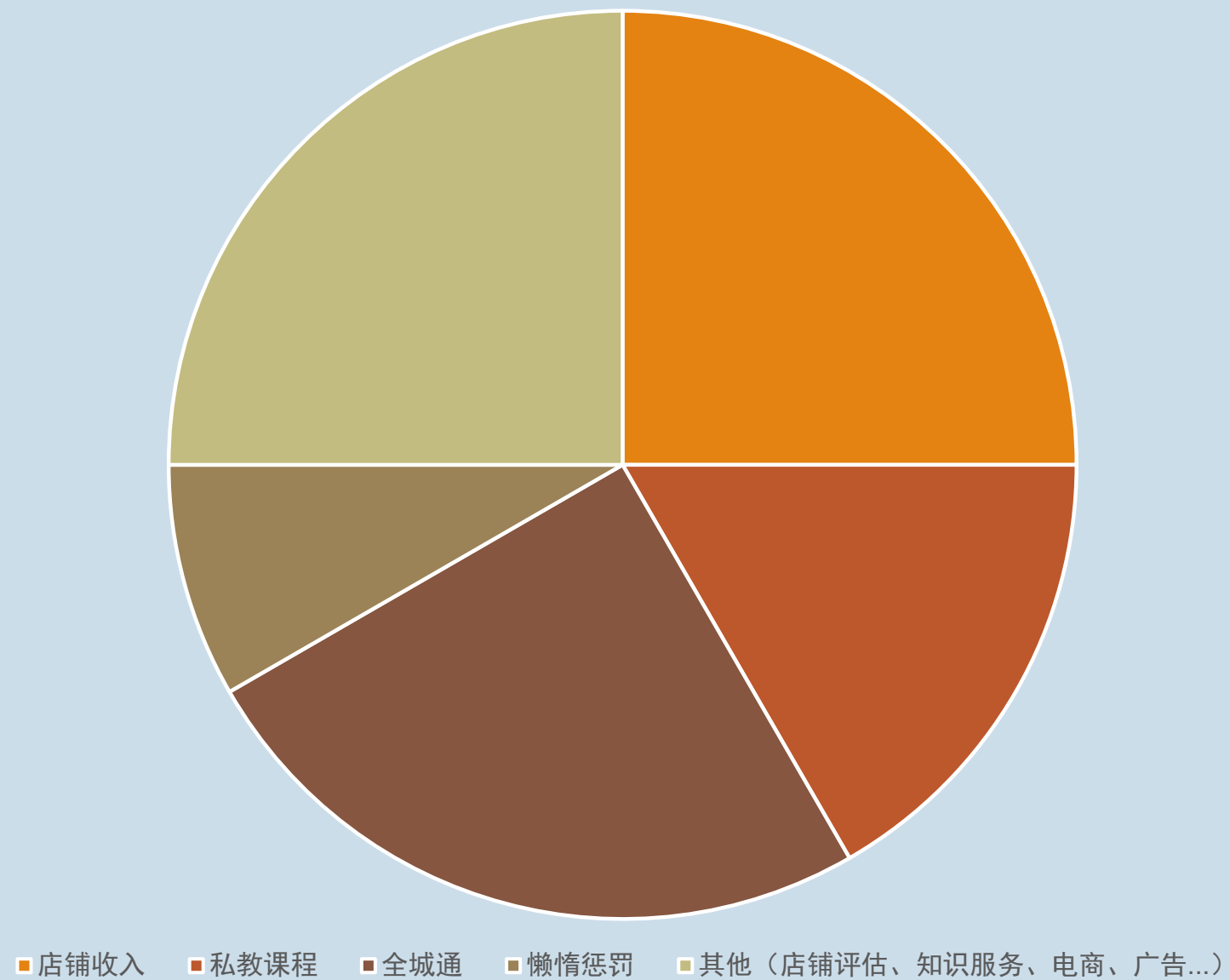
# 动友

- 健身本身具有社交属性
- 是带有一定信任度、安全感的陌生人社交
- 互相监督鼓励，达到持续健身的目的

# 社区

- 相关知识整理、推荐、检索；
- 自我成果记录分享
- 热门动态查看
- 激励和引导用户持续健身

# 几个典型收入场景





足以成长为与健康美丽相关的生态级平台



## 2018/01-2019/06 核心模块研发及推广

- 天使轮融资
- 上线基础消费模块、私教及动友功能
- 门店数量300家
- 注册用户超200万

## 2019/07-2020/06 快速发展期

- A轮融资
- 提升用户体验、上线社区功能
- 一线城市及部分强二线城市推广
- 门店数量1500家
- 注册私教3000人
- 注册用户超600万

## 2020/07-2021/06 爆发期

- B轮融资
- 具备平台快速扩容能力、优化用户体验及扩展增值服务
- 800万人口以上城市推广
- 目标门店数量5000家
- 注册私教10000人
- 注册用户超2000万

## 2021/07 C轮融资及IPO



## 2017/12/25-项目启动

- 已完成各系统详细设计
- 已完成部分后端系统、门店核心功能、消费端部分界面开发



## 07-门店系统推广

- 门店系统V1上线
- 线下推广人员招聘、培训
- 单城目标门店数量100家



## 09-消费端推广

- 消费移动端-V1上线
- 线上及线下推广
- 单城目标注册用户50万



## 12-一线城市门店系统推广



## 11-私教端推广

- 私教端V1上线
- 目标注册私教300人
- 消费端V2上线



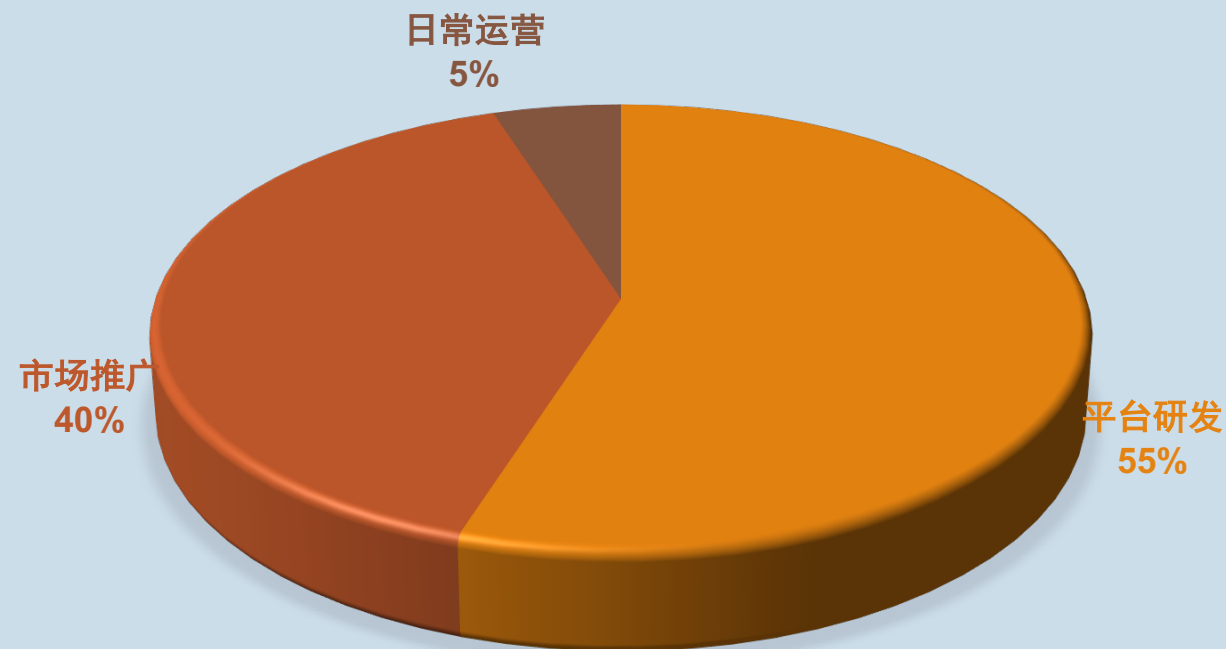
## 10-门店系统V2上线

- 数据可视化功能
- 教练模块

股权  
融资  
500万

出让  
股权  
10%

未来12个月主要预算



- 七年项目架构及产品研发经验。
- 极强的工作、学习能力，担任过项目经理、架构师、研发经理等职位。
- 中国计算机软件专业技术资格项目经理。
- 快速有力的执行者，想好了可行的事，不论问题，先做先验证

陈文龙

13708227020



非常感谢您的观看