动吧应用分析（英语名DBer）

健身行业背景分析：

行业定义：

人们拥有健康的需求，包括强健体魄、完美身材，要达到这个目的需要持续不断合理的锻炼加营养的饮食习惯，即：健康完美身材=合理有效锻炼+科学营养的饮食搭配。对此需求催生出了连锁健身房、健身房、操课房、工作室、私人教练等服务，以满足合理、有效、科学、营养的健身和饮食需求。

当前行业背景及发展评估：

目前健身行业运营模式是在至少十年前的行业运营模式下继承下来，彼时，人们的生活水平还不是很高，很多人无法顾及此类需求，健身行业算是当时的高端消费，此时推行年卡加推销私教课的形式，是比较符合当时行情的，这种方式能给会员带来一些实惠，促使会员进行健身消费，也让运营者能够快速回款，降低运营成本和风险，同时也是行业竞争的结果。

随着人们生活水平的提高，越来越多甚至所有的年轻人，都有追求健康、美丽身材的需求，此种需求目前来看也是普遍的、迫切的。但是现在人们的生活节奏也相当快，工作日时间较少，周末出游度假，因此大量用户会选择在工作日晚上或周末偶尔健身，同时因为工作或住宅的频繁变动，一般人们也很难长时间固定在一家健身房长期健身，甚至能够在一家健身房坚持一年的也是极少的。因此当前传承下来的健身行业模式完全不能满足人们的健身需求，将大部分的潜在用户隔档在健身房之外，即便促使一个用户办理了年卡，也会因为自己的消费特点，在下次是否续卡时犹豫不决直至最终放弃。这导致了健身行业市场成长缓慢，人们的健身需求也得不到满足，造成运营者因为社会成本（运营成本、同业竞争等）的提高而风险越来越大，利润却增长缓慢，私教兼职销售，收入提升缓慢，人们诟病健身行业无法参与其中或也是无奈坚持，形成运营者、私教、健身者三输的局面。

因此当前健身行业的发展属于健身经营遍地开花，各种类型各种特色的健身场所也层出不穷，以成都为例，半径1000米的圆内平均约10家健身房，也就是1000\*1000\*3.14/10=314000平米内也有一个健身房，这说明平均来看，任何一个地方，周围320米内会有一个健身房。这对于任何一个消费者来说，是完全有条件参与健身消费的。但相反的是，由于当前行业经营模式，往往会阻挡大部分具有消费倾向的健身者，无法充分有效激活市场，严重阻碍市场发展。同时在经济活力高，居住密度大的区域，往往竞争激励，同质化现象严重，导致健身房利润降低，风险加剧。随着经济的发展，传统健身经营模式越来越不适应当前市场，需找出能满足市场需求，降低经营风险，提高经营利润的新兴经营模式。

本平台要解决的问题：

整合健身资源，解决行业痛点，提高行业参与者收入，充分激活健身市场，拓宽健身行业盈利渠道，规范健身标准。从而达到全民主动参与健身，健身行业蓬勃发展，提高经营者利润，扩大健身行业就业，提高行业参与者收入，形成一个健身行业良性生态环境，使里面的所有参与者得到自己想要的。

当前行业主要参与者：健身经营者、私教、健身者、运动恢复经营者

健身者：

标签：时间零碎、工作或居住场所变动频繁、懒散、居住场所固定、深度健身者、持续不懈者、健身小白、依赖私教、特色课程、运动恢复等。

需求：完美健康身材=合理有计划持续锻炼+科学营养搭配饮食+运动恢复

持续锻炼：健身房距离、设施、拥挤、天气、体贴服务、私教、计划、体能测试分析报告、奖惩制度；

饮食：教练指导、数据定制、自我学习；

运动恢复：练后身体按摩、体能恢复

义务：支付合理可接受费用、持续不断的锻炼、体验评价（场馆、教练等）、平台建议；

健身经营者：

标签：场所固定、综合健身房、游泳、特色健身（拳击、跆拳道、瑜伽等）、工作室、一般场馆（篮球、足球、网球）、年卡、团体卡；

需求：降低投入成本、降低运营成本、避免竞争风险、提高常规运营利润、提高私教利润，开设新店；

投入成本：根据不同运营类型，投入成不差异巨大

综合健身房：设施器械成本高、场地面积大、装修施工成本高，一个400平左右的综合健身房投入百万左右；

游泳：场地比较大，施工、装备成本比较大；

特色健身房、工作室：场地大小一般，施工、装备成本一般；

一般场馆（室内或大型室外）：场地大但位置要求不高，装备成本可高可低；

运营成本：不同运营类型，运营成本差异巨大

共同成本：服务人员、销售（可没有）、私教（可没有）、保洁、水电气

综合健身房：设施维护、场地租金、共同成本，400平左右大概4w-6w【3（销售）\*1500+2（服务员）\*2500+2（保洁）\*2500+6（私教）\*1500+400（租金）\*50=43500（不含水电气）】

游泳：场地租金、设施维护、共同成本，200平左右大概2w-3w【200（租金）\*50+2（保洁）\*2500+2500\*1（服务）+3（私教）\*1500+50（池水维护）\*30=23500】（不含水电气）

特色健身：场地租金、设施、共同成本，150平左右大概1.5w-2w【150（租金）\*50+1（服务）\*2500+1（保洁）\*2500+2（私教）\*1500=15500】（不含水电气）

降低竞争风险：年卡（绑定消费者）、细分健身市场（避免竞争）；

常规运营利润：

综合健身房：年卡销售，以每年一张卡2000计算

投入成本：100w需预售500张年卡，预售任务极重

常规运营：月售需22张，一般能售出10-30张，基本能保证常规运营，难以靠此回收投入；

游泳池：

投入成本与上面类似

常规运营：按次收费，团购次数卡，年、半年、季卡；

特色健身

投入成本与上面类似

常规运营：团体卡，按次消费，年、半年、季卡；

私教服务：私教是综合健身房、特色健身房、泳池的重要收入，甚至是综合健身和特色健身的主要收入

私教课时费的60%一般归健身房所有

综合健身房利润大概为5（有效教练）\*70（月平均课时）\*180（健身房抽成）=63000；

游泳：2\*60\*130=15600

义务：提供干净整洁健康的健身环境，设施日常维护，保证健身安全，人员流量控制，提供合理设施设备比例，择机扩展或合并；

私人教练

标签：经验、业绩、敬业负责、专业、营养达人、计划周密

需求：，服务更多的人、提供更多的课时指导、专业技能提升、服务意识提升、获取更大的利润；

义务：为用户提供合理周密的健身计划、科学营养的饮食搭配、安全专业的健身课程指导及体能测试分析等；

体能恢复经营者：略

平台：

Web：店铺端、平台、项目官网、公共服务、开店、体能恢复（略）

App：消费端、私教端、社区（嵌入到各自的app中）

按城市管理，每个城市有自己的子平台独立运营；

店铺：

基本信息（店铺类型相当重要）

店铺认证

二维码标志

店铺评级管理

实时拥挤度

营利管理（常规消费（综合店铺、特色店铺）、私教利润、定价策略）

年卡管理

账户管理（银行账户、虚拟账户）

账单管理

利润报告

促销管理

广告管理

设备设施管理

营业成本管理

开店管理

消费端：

基本信息（社交账号）

充值管理

头像管理

店铺常规消费管理

私教服务消费管理（技术指导课、特色课程课、锻炼计划服务、饮食计划服务、体验服务、体能测试服务、预约管理）

评价管理

账单管理

用户评级管理

社区管理（消费群体健身成长分享、饮食搭配知识、专业技能学习、广告，社区管理内容不宜过多，可以专门做一款APP）

动友交友

用户行为管理

体能恢复（略）

私教端：

基本信息（社交账号、履历管理、其他主要信息）

店铺管理（可服务的店铺）

评级管理（评价、服务人数、课时、证书、经验、身材）

服务管理（技术指导课、特色课程课、锻炼计划服务课、饮食计划服务课、体验服务、体能测试服务、预约管理、学员管理）

账户管理（银行账户、虚拟账户）

社区管理（私教群体）

开店管理

体能恢复（略）

平台管理：

平台账单核算

登录管理

角色权限管理

平台参数管理

JOB管理

促销管理

项目官网

公司、项目介绍

店铺注册导流、APP下载导流

人才招聘等

公共服务管理

保洁管理

社区管理

健身成长分享

饮食搭配知识

专业技能学习

用户数据采集

用户行为分析

广告

开店

体能恢复（略）