

针对 '面向老年群体的健身课程' 进行的消费者购买倾向调查

调查目的

目前福州地区已经有健身房，如超鹿运动推出了'50岁以上健康课程'。
内容涵盖：个人体质评估、安全训练陪护、课后拉伸放松等服务。
但是开展此类服务的健身房仍是少数，本次调查旨在了解消费者对此类服务的购买倾向。

问卷内容

(1)您的性别

A 女 B 男

(2)您属于哪个年龄段

A 60以下 B 70以下 C 80以下

(3)您目前的生活状态是

A 退休 B 仍在工作

(4)您平时是否有锻炼的习惯

A 有 B 无

(5)您是否有去健身房的习惯

A 有 B 无

(6)您是否了解什么是健身教练

A 了解 B 不了解

(7)您平时是否有接受按摩推拿服务

A 有 B 无

(8)您平时是否有接受物理康复治疗

A 有 B 无

(9)对于健身课程服务您每节课愿意付多少钱

A 150元以下 B 150元以上

(10)您希望健身教练提供什么服务

A 养生指导 B 其它____

(11)您外出运动的的目的更偏向哪一种

A 保持健康 B 娱乐社交

(12)您的受教育程度是

A 小学及以下 B 中学 C 大学及以上

(13)您是否患心血管疾病

A 是 B 否

(14)您是否患关节炎及类似疾病

A 是 B 否

(15)您是否患有其他慢性疾病

A 是 B 否

发放与回收情况

在福州市仓山区及鼓楼区的四个小区内，向老年群体发放总计50份问卷，回收有效问卷40份。

问卷数据分析

对回收的问卷进行选项的频次统计后，分析如下：

(1) 60% 的受访对象有锻炼的习惯，但只有10%的受访者去过健身房

(2) 90% 的受访者不接受150元以上的课单价

(3) 曾接受物理治疗与推拿的调查对象占到40%，50%的受访者表示目前患有各种慢性疾病。

(4) 近半数的受访者希望健身教练能提供类似物理治疗以及医学方面的指导，以及治疗服务。其中70%以上是60岁以上的受访者。

(5) 70%的受访者认为外出运动这个行为更倾向于是一种社交，顺便运动。

结论：

1 在推出健身教练服务前，对于老年群体应先提升健身房服务的普及率。

2 以目前每节课均价300元的私人教练课程来看，如此的高价会对老年消费者的选择起到决定性的影响。鉴于改变老年人的消费习惯是一件十分难事情，建议健身房对老年课程的成本分配进行调整以达到降低单价的目的。

3 老年群体较大程度上希望得到医学指导，但健身教练并无行医资格。

4 对于老年群体，运动的社交属性高于保健属性，大概率不会出于对训练效率而请一个健身教练，更有可能因为小伙子有趣而雇佣教练。

总结：

健身教练服务的价值在于其专业性的指导，但出于老年人对医学指导额外需求，和老年人特殊的身体状况，目前大部分教练并无足够资质给予其合规的指导。

并且相比广场舞等运动来说，健身教练课程的社交属性很低，而且目前健身课程的单价对老年人毫无吸引力。