



■一周体育观察



昔日火热的健身行业正在恢复当中。

“阔”也是它，“穷”也是它

健身行业现金如流，贵在持续

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 石念军 夏铭睿

一“阔”到底

健身房很阔。出现在城市主要街巷、大型商圈的健身房，一出生就打着“时尚”的标签。

“非典”后的第一届春晚——2004年，当红明星林依轮、马跃等一段快乐欢快的歌舞表演《阳光健身房》，让“健身房”这一阳光、时尚的健康生活概念，通过春晚的舞台快速传及大江南北。一时间，“健身房”在各大城市核心地段犹如雨后春笋般涌现。

付维新就是在这一年从音像销售行业，转身投入健身行业，第一家店就是现在的涿源大街银座店——在很多人看来，健身房的选址首先就是要“阔”。要把健身房开在最好的商圈、最好的社区、最高档的写字楼。

健身房属于典型的消费升级类行业。健身行业的发展与社会经济发展水平，健身房的盈利能力与它周围的社群层次，皆成正比。只有选择好地段、瞄准好客群，才能实现盈利。这也决定了开在繁华地段的健身房，装修也要“阔”，即使比不上星级酒店，至少也要窗明几净时尚舒适。

好地段、好装修、好器材，意味着数额较高的一次性投入。但在“阔气”的健身行业里，这都不是事儿。因为，健身房的现金流也是很阔气的。

“一般，装修一进场，预售就开始。装修一两个月，预售额度早就超出了投资额。”付维新直言，“疯狂的时候，很多老板选择投资300万元以内开店，预售收回几百万元，基本上可以收回投资。”自2015年开始，中健健身就选择投资1000万元，只做高端健身。

这时候的健身房，可以说是“现金如流”“一‘阔’到底”。

一“贫”如洗

“现金如流”的健身行业，在疫情期间，普遍遇到资金短缺的难题。

在疫情闭店期间，健身房几乎没有现金流入账，普遍呈现纯现金开支态

突如其来的疫情，让健身房一度遭遇了长达3个月的“史上最长闭店期”，更让一些健身行业的投资人和创业者深切感受到了现金流的重要。身为知名健身机构中健集团的创始人，付维新更是感受深刻，几经辗转腾挪，才度过了疫情期间的“资金荒”。

想想曾经那些风光无限的日子，“现金如流”的健身行业，是怎么整的？“疯狂的时候，国内有很多案例投资300万元开店，预售收回1000多万元，立马就有几百万元的净现金流，怎能不被诱惑？”在业内人士看来，很大程度上就是被“诱惑”闹的，被诱惑误导下的短期盈利模式闹的。

势。单单是房租+工资两项基本开支，就让企业苦不堪言。中健集团门店多、人员多，受到的资金影响程度也就更高。

“正常运营期间，整个集团单是人员工资这一块，每月就要好几千万。即便是闭店停工期，只发基本工资，每月也要小两千万。”付维新在健身行业打拼16年，把企业打造成了行业前三的品牌，自认为企业发展不错，“正常经营期间，一个月营收一个多亿”。但想不到的是，一旦现金的流转状态暂时停滞了下来，自己才发现“健身行业太穷了”。

疫情期间因短时资金短缺，付维新尝试向银行机构申请贷款，银行说：贷款可以，拿什么抵押？

企业经营性银行贷款普遍需要抵押物。可健身房有什么抵押物呢？店面是租来的，产权是人家的；器材倒是自己的，但器材算抵押物吗？付维新这才发现，与其他一些行业相比，从银行贷款抵押物的层面上看，健身房几乎“穷得什么都没有”。还好，早前他未雨绸缪，购买了价值数亿元的房产开店，为自己赢得了转机。

那么，之前高效回笼的现金流，都流到哪里去了呢？

流到新的门店里去了。由于缺少银行贷款等融资渠道，健身行业普遍是拿自有资金拓展新店。理论上，只要不断开新店就能不断聚拢出投资所需的现金流，只要门店正常经营就能聚拢日常经营所需的现金流。但行业的发展就如同防雨防旱，谁知道哪一会儿下雨哪一会儿干旱？

缺少现金流储备的发展模式，在疫情突如其来导致长时间闭店的特殊时期，高速扩张的健身房行业被市场狠狠地教育了一把。

模式问题

为什么阔也是它，穷也是它？在付维新看来，健身行业发展呈现的状态、遇到的问题，根本原因在于自身的商业模式。

“第一代商业模式，大概2010年前的阶段，就是卖健身卡。单单是靠客群的冲动式消费，就能聚拢高额现金流。”

“第二代，2010年到2018年，卖健身卡+私教课。”

“这两个阶段的健身房，经营理念就是销售、销售、销售，只重销售、不重服务。甚至有人会觉得，‘只要办了卡、一次也不来’才好呢。”付维新认为国内的健身行业现在正在进入第三个阶段。那就是以上海的头部健身品牌为代表，开始呈现出“重服务、轻销售”的持续性营收盈利的服务型模式。

意识到这一点之后，付维新把业务总部搬到了上海，引进了打造上海样本的管理团队，全面改革中健内部的经营理念和管理模式。让他欣慰的是，“花了一整年，耗资一亿多”，理念、机制全都理顺了。集团上下，面貌一新。

“现在，每个月就2天是业绩日，全员营销做大营收，其余时间全部用来给会员做服务，用服务把会员消费包括‘冲动式消费’，转化为有效的持续消费。”付维新说，上海的品牌健身房就是靠率先建立的这种商业模式，在疫情后率先复苏。而6月份的业绩，也让他看到了中健改革管理提升服务的成果，“当月营收8000多万，已经接近正常月份的9成”。

现金如流，贵在持续。在付维新看来，只有持续盈利，才能真正“强”起来。



山东桥牌女将国际对抗赛展风姿

近日，中美青年桥牌网络交流赛鏖战正酣。据了解，本次网络交流赛一共分为儿童组、少年组、青年女子组、青年公开组4个组别，中国队和美国队各派4支队伍参加。山东青年女子桥牌队作为2020年全国桥牌青年团体锦标赛U25女子组冠军，代表中国出战青年女子组的比赛。最终，邵雅琪、张晨歌、刘俊彤、马若菲、张歆雅5位山东姑娘以2比0击败对手，帮助中国队拿下积分。据悉，山东女子桥牌队自2017年成立，近年来发展势头迅猛。

(吴迪)

山东(临沂)体博会筹备进展顺利

作为今年山东省体育产业工作的重头戏，首届山东(临沂)体育用品博览会，将于8月22日至24日在临沂国际博览中心举办。自6月29日正式宣告体博会启动以来，围绕“打造永不落幕的山东体博会”目标，在组委会的统筹协调、策划组织下，其开闭幕式、展厅规划、招展招商、亮点打造、新闻宣传、接待保障等各项工作均稳步推进。尤其值得一提的是，招展工作目前已经完成90%份额，为本届体博会的成功举办打下了良好基础。

(体讯)

我省首家市级体育产业研究院揭牌

近日，淄博市体育局、山东理工大学共建淄博市体育产业研究院签约、揭牌仪式举行。这标志着我省首家市级体育产业研究院正式成立。会上，与会部门、单位负责人等为研究院院长、副院长颁发了聘书。据了解，研究院成立后将依托山东理工大学的人才资源和科研创新优势，为淄博市体育事业和体育产业科学决策与发展提供智力支撑，协助政府或体育部门编制中长期体育产业发展规划。

(芦媛)

首届王者荣耀全国大赛落幕

王者荣耀全国大赛日前在山东青岛进行，这是王者荣耀大众赛事升级后的全新赛事，也是大众赛事的最高荣誉舞台，共有14支队伍参加本次全国大赛，分别来自城市联赛、高校联赛和合作赛三大阵营，其中包括东道主山东鲁能泰山SC战队。经过3天的激烈角逐，武汉BFG战队和斗鱼·祈战队会师决赛，最终斗鱼·祈战队更胜一筹捧起属于荣耀的冠军奖杯。

本次全国大赛由山东省委宣传部指导，青岛市委宣传部、腾讯公司主办，山东太空文化传播有限公司、山东仁丁体育科技有限公司承办。

(体讯)