

不是随便租间门面、请个教练就能开瑜伽馆 前两年遍地开花的瑜伽馆，大多倒下了

■记者 蔡玲玲

近几年，练瑜伽已经不是一件新鲜事。随着瑜伽馆的遍地开花，以及综合型健身馆普遍开设瑜伽项目，瑜伽变得大众化，越来越多的市民参与其中。在我市，伴随着瑜伽健身升温，一些瑜伽馆纷纷开馆却又很快倒闭。

业内人士坦言，这几年，瑞城的瑜伽生意并不如前几年好做，首先是受到整体经济的影响，其次，竞争多了，成本高了，势必带来行业洗牌。

Rui bao 运动与消费 (5)
Tel: 6688 6688

遍地开花的瑜伽小馆， 纷纷关张或改行

3年前，市区云海二期小区的一套百余平方米的住宅，装修后变身为瑜伽馆，但在2013年下半年，这家仅仅经营了1年多的瑜伽馆，就关门了。

瑜伽馆的老板张女士，是在某企业工作的一位上班族。“自己喜欢瑜伽，而且当时练的人也很多，就想从这门时兴的运动中赚点钱。”张女士告诉记者，这种情形下，她投资开起了小型瑜伽馆。

在开业后的一年内，该瑜伽馆吸收了近200名会员。按每张年卡收费1000元计算，一年该馆的营业额达到20万元。“除租金、装修、教练和员工工资，可

以说开馆一年根本没有赚钱。”张女士说。吃力开店却不赚钱，张女士最后将手头的会员，转给其他瑜伽馆。“归结原因，还是会员太少的缘故，仅够维系成本。”张女士坦言。

记者调查了解到，像张女士这样把瑜伽馆开在居民住宅区里的小型瑜伽馆，瑞安市区至少有四五家，不过，由于各种原因，他们现在有的倒闭了，有的变成减肥理疗中心，或者改开跆拳道馆。

业内人士分析，瑜伽馆的门槛不高，众商家在“分食”市场的过程中，由于无统一标准和规范，导致瑜伽会馆水平参差不齐。相比一些大型的会馆，这种

瑜伽小馆在年卡的费用上要低廉，可是配套的设施和师资方面也差一些。

瑜伽小馆的客户，主要为小区居民。张女士称，这对于瑜伽馆的长期发展来说，是有局限性的。作为修身养性平台的瑜伽会馆，师资力量、环境、安全和稳定才是最重要因素，单靠低价走得辛苦，也不会长久。

记者还采访了若干名资深瑜伽爱好者，她们一致表示，选择瑜伽馆就是为了有个良好的氛围和环境来促使自己长期坚持；对于隐藏在居民楼内的小型瑜伽馆，她们中多数人表示不大放心。

资深瑜伽馆： 一天营业成本得要四五千

瑜伽小馆纷纷倒闭，那么，大馆是否运行良好？“瑜伽馆想走得长远，必须提高服务质量，顺应市场变化作出调整。”在我市开了十余年瑜伽馆的老板陈丽芬直言。“以低廉的年卡价位吸引消费者是小型瑜伽馆、健身馆增加会员最常用的方式，此举虽然短时间内聚拢了一些消费者和人气，但随之而来的是不高的硬件和服务。”

据介绍，陈女士开的瑜伽馆的年卡收费至少在1800元以上，至今累计有4000名会员。从目前来说，这家瑜伽馆也是我市收费和会员相对较多的一家运动场所。

早在2004年，在大多数瑞安人还不知道“瑜伽”是什么时，陈丽芬花了30万元代理

费，加盟香港一家品牌瑜伽馆，又出资100多万完成装修，在外滩开起全市第一家瑜伽会馆。这种时尚、前卫的健身项目一下子吸引力众多时尚、热爱生活的女士。

第3年，该瑜伽馆分店在安阳成立。在3年内，该瑜伽馆在温州地区内成立了20多家分店。“前些年，瑜伽热形成不错的经济效益，投入的成本，在3年内就收回来了。”陈丽芬坦言，瑜伽馆的主要成本在加盟费、场地租金及装修费用，还要建立独立的特殊瑜伽训练教室，譬如高温瑜伽教室等。

资深教练，也影响着瑜伽馆的营业成绩。一般规模较大的瑜伽馆，都会聘请一两资深教练。记者采访了解到，近年来，

随着瑜伽的兴起，瑜伽教练也自然成为一门炙手可热的职业。据不完全统计，目前我市大概有专职瑜伽教练30名。一般的瑜伽教练，月收入4000元以上，比较资深的教练则月收入上万元，甚至更高，而私教收费每课时在300元至500元。

“这两年，受经济下行影响，瑜伽群体人数没有增多，消费也没有增长，而租金等开支费用仍不断增长，即使是我们这样的老店，目前瑜伽馆运营也只是保本。”该负责人介绍，该瑜伽馆共800多平方米，每年租金需十几万元，员工包括瑜伽教练在内约10名，工资是一笔不小的费用，再加上每天的水电开支等费用，一天营业成本四五千。

开瑜伽馆， 如何突破发展瓶颈

记者采访了解到，在我市，短短几年里，瑜伽馆如雨后春笋迅速成长，能坚持经营3年以上的，已属行业中的佼佼者，而大多数坚持下来的经营者也感觉自己不赚钱，瑜伽馆经营困难普遍存在。

“如果你只想租个房子，找一两名老师，又只想以低廉的价格吸引客户，这样的定位必定让瑜伽馆走向灭亡。”业内人士称，光靠表面的东西，已经吸引不了瑜伽爱好群体了。

未来，在瑞安，瑜伽馆该怎么开？业内人士提出，开瑜伽馆，一定要有品牌特色和瑜伽文化，能够根据会员需求，提供到位的瑜伽理念。此外，聘请有影响力的瑜伽教练必不可少。在经营模式上，要走出固有思维。比如，很多馆一样的模式，就是年卡，半年卡，季卡，月卡，次卡。这些其实属于极其微小的收入来源，如果把这个定位为主收入，瑜伽馆必定一两年后走向终结。

邓磊是来自江西的一名80后，年轻的他，已经是一名拥有十年教学经验的瑜伽导师、国家一级健身指导员，在月收入上，也突破了万元。邓磊介绍，瑜伽作为一项修身养性的健身活动，大多数学员来锻炼都抱有各种原因和目的。有的人工作节奏快，想借此舒缓；有的人欲减肥；有的人想拥有完美的身材；还有的人想改善睡眠状况。针对这些不同的需要，为他们量身定做适合他们的训练课程，是重要的吸引客户的举措。

有些资深瑜伽教练在多年执教后，会拥有一批学员粉丝。在他们上课的时候，有些学员会固定在场。据悉，有些瑜伽馆或者健身馆为留住资深教练，不仅开出高工资，还以入股的形式邀请资深教练合伙经营。

据介绍，国外瑜伽馆、健身馆会员费占总收入的60%，还有40%是场内消费，比如营养品、服装、私教等。“绝大多数瑜伽馆、健身馆以会员卡的销售收入为主营，收入占到总收入的80%以上。如此一来，一旦会员卡的销售没有按预期的目标完成或是出现一些突发情况，就会使得瑜伽馆、健身馆的经营陷入被动。”陈丽芬说，近几年，她的瑜伽会馆逐渐衍生出一些其他的项目，如理疗、健身康复、关节恢复、产后塑身、美容美体等项目来提升效益、吸引客户。“随着生活水平的不断提高，人们更加重视生命质量和生活质量，他们不仅关注健身，也关注其他方面。因此，相关消费也逐渐增多。”她说。

“作为经营者，不能让瑜伽的受益群体局限在馆里的会员，要拓展出去，如企业员工、机关公务人员、特殊行业如高空作业人员的心理减压等。另外，男士群体还有很大空间需要开发。”业内人士称，瑜伽馆要走出去，找企业、公司合作，与政府部门合作，与学校合作，与一些特殊行业合作，做一些合作课程或者沙龙。这样，瑜伽的生意就做活了。



“讲文明 树新风”公益广告



点滴行动 杜绝浪费

不要过度包装礼品

中共瑞安市委宣传部
瑞安市文明办 宣
瑞安日报社