

# 基于体育项目训练的高校校园康体健身中心运营策略 ——以绥化市高校校园康体健身运动中心为例

刘璐玮<sup>1</sup> 韩旭<sup>1</sup> 任玉梅<sup>1</sup> 刘涛<sup>1</sup> 王金龙<sup>2</sup>

(1.绥化学院体育学院, 黑龙江绥化 152001; 2.绥化市北林区三河镇中心小学, 黑龙江绥化 152001)

**摘要** ▶ 高校校园康体健身中心建设可以有效整合各种资源, 为广大学生提供专业健身服务。文章对基于体育项目训练的高校校园康体健身中心进行概述, 探究了基于体育项目训练的高校校园康体健身中心发展规划, 从价格策略、广告策略、渠道策略、品牌策略等四个方面提出基于体育项目训练的高校校园康体健身中心运营策略。

**关键词** ▶ 体育项目训练; 高校校园康体健身中心; 运营策略

DOI: 10.16730/j.cnki.61-1019/g8.2024.10.022

基于体育项目训练的高校校园康体健身中心秉承“为富强中华民族而奋斗, 为人民健康孜孜以求”的使命, 以不断超越的精神, 推动绥化地方康复事业的发展。康体健身中心所从事的运动服务项目有: 健身休闲活动、体育用品及器材零售、服装服饰零售、组织文化艺术交流活动、体育健康服务、体育赛事策划、体育竞赛组织、组织体育表演活动等, 此类产品统称为“康体健身中心”。

## 1 基于体育项目训练的高校校园康体健身中心概述

### 1.1 基于体育项目训练的高校校园康体健身中心主要服务产品

校园康体健身中心的主要经营范围为体育项目训练、运动场馆服务、体育文化、体育类衍生品的开发与销售、体育项目咨询服务、群众体育参与的文艺类演出及比赛等一系列活动的策划与举办, 以传承体育文化为主要方向, 贯彻落实线下健身活动的多元性, 依托高校专业体育类的人才培养, 打造运动一体化训练基地。康体健身中心拟开设的课程有:

有氧健身操、搏击操、普拉提、瑜伽、拉丁健美操、踏板操等。

有氧健身操是一种以音乐为配合的有氧运动, 是跳跃、舞蹈、高抬腿、动态伸展等快节奏和连续性的动作组合, 以增强心肺功能、提高耐力和燃烧脂肪为主要目的, 可有效促进心血管健康, 减少体重并改善身体柔软度和协调性, 还可以帮助身体缓解压力, 增加快乐感。

搏击操是一种结合了搏击动作和有氧运动的健身操课程, 融合了拳击、踢拳、膝击、肘击等打击技术和有氧运动的元素, 通过一系列快节奏、高强度的动作组合来提高心肺功能、增强肌肉力量、燃烧脂肪。在搏击操课程中, 参与者可以学习到一些基本的搏击技术动作, 如直拳、勾拳、正踢、侧踢等, 并通过音乐的配合进行连贯的动作组合。

普拉提(Pilates)是一种综合性的身体训练方法, 旨在通过集中、控制和平衡的运动, 提高身体的力量、柔韧性、稳定性和协调性。普拉提的核心理念是建立“中心”(core)的力量和稳定性, 中心是指人体脊柱周围的肌肉群, 包括腹肌、腰背肌、盆底肌和臀肌等, 通过控制和加强中心肌肉,

基金项目: 黑龙江省大学生创业实践项目《康体健身中心》(S202210236056S); 黑龙江省大学生创新训练计划项目《蓝天之旅》(202310236034)

作者简介: 刘璐玮, 女, 在读本科生, 研究方向: 体育教学与训练; 韩旭, 男, 在读本科生, 研究方向: 体育教育; 任玉梅, 女, 教授, 研究方向: 体育教学与训练; 刘涛, 男, 教授, 研究方向: 体育教学与民族传统体育; 王金龙, 男, 小学初级教师, 研究方向: 体育教育。

改善身体姿势、平衡和身体对称性。普拉提的训练方法强调身体姿势的正确性和流畅度,注重呼吸、肌肉控制和意识集中,采用了一系列流畅而有控制的动作,包括力量训练、伸展和平衡动作,通过自身体重和弹力带等辅助器械进行训练,强调身体的姿势、呼吸和动作的协调性。

瑜伽(Yoga)是一种起源于古代印度的身心综合性的练习方法,主要是通过体位法、呼吸控制、冥想和冥想引导等练习方式,达到身心平衡、提升健康和提升意识的效果。瑜伽的核心理念是身体、呼吸和心灵的统一,通过不同的体位法、调息、冥想、禅修等练习方法,帮助人们修复并提升身体的灵活性、力量和耐力,平衡和调节呼吸、清晰思维、减轻压力和提升内在平静。

拉丁健美操(Latin Aerobics)是一种结合了拉丁舞和有氧运动的健身操课程,源自古印度拉丁音乐和舞蹈文化,通过快节奏的音乐和舞蹈动作,带来欢快的活力和热情。在拉丁健美操课程中,参与者会跟随教练的指导,学习一系列的拉丁舞蹈动作,如桑巴、恰恰、森巴、探戈等,同时结合有氧运动的元素进行训练,并利用高能量的音乐和舞蹈动作,带来快速、高效的全身运动。

## 1.2 基于体育项目训练的高校校园康体健身中心的发展优势

基于体育项目训练的高校校园康体健身中心结合了传统项目和新兴项目,有对传统文化的传承和新兴文化的接纳,也有固定校方人员和技术人员的支持。同时,借助学校的资源和支持,最大程度地改善技术和扩充团队,并借助校外实习与学生、家长的联络,扩大客户人群。针对现在市场中存在的问题,康体健身中心还积极利用课题组研究成果,建设综合类运动体验博物馆,不仅注重传承体育文化,还注重推广体育功能,以及传播体育新兴运动,从而打造一个有责任、有担当、有情怀的健身中心,为绥化乃至更多人群提高个性化、多样化、创新化的运动建设需求,促进我国体育产业的多元发展。

## 2 基于体育项目训练的高校校园康体健身中心发展规划

首先,高校校园康体健身中心应积极与省内各高校的体育院校合作,建立校企单位,为康体健身中心引入更多的体育类人才,并将学校的专业教师和学生纳入康体健身中心的教练团队中,提升团队的专业水平和服务质量。其次,将康

体健身中心打造成为高校体育类学生的教学实践基地,为学生提供实践和培训的机会,便于他们在实际操作中学习和应用所学的知识,引导学生更加直观真切地感受体育的发展过程,帮助他们为未来的职业发展做好准备。最后,康体健身中心还应定期举办体育文化活动和展览,向广大市民传递体育文化的价值观和精神内涵,增强康体健身中心的品牌形象,提高公众对健康生活方式和体育锻炼的认知和重视。

## 3 基于体育项目训练的高校校园康体健身中心运营策略

### 3.1 价格策略

为了满足不同消费者的需求,可设计不同的价格分级销售,根据体育项目的不同,还可将会员分为普通会员、各单项会员和VIP会员。

第一,普通会员,主要包括器械的使用和巡场教练的指导,价格相对较低,适合一般用户使用,可使用各种器械进行正常的锻炼,并得到教练的指导和建议。

第二,各单项会员,主要包括瑜伽、拉丁舞、街舞等单项运动项目,并设有专门的教练进行指导和训练,会员可以根据自己的兴趣和需求选择特定的项目,此会员级别的价格相对稍高一些,但用户可以获取更专业的指导和训练。

第三,VIP会员,包括所有项目和器械使用的权限,以及一对一的私人教练服务。VIP会员可以根据自己的需要和兴趣进行多种运动项目的训练,得到最高水平的指导和个性化的训练计划,以实现更具体的健身目标。VIP会员的价格相对较高,但可以提供最高水平的服务和便利。

通过三种不同的价格策略,校园康体健身中心可以满足不同消费水平的消费者需求,价格分级销售可有效提高康体健身中心的收入,并为不同层次的会员提供适合的健身服务。同时,也可以激励会员多尝试不同的项目,丰富他们的运动体验,吸引更多人参与到康体健身中心的活动中,不仅可以普及校园健康运动,还可以增加康体健身中心的知名度和影响力。

### 3.2 广告策略

除了传统的广告方式,如电视、报纸、广告牌和网络,还可开展公益活动,免费发放体验卡给有需求的人群,如新生、教职员工和社区居民,让更多的人免费体验康体健身中心的设施和服务,为他们提供积极的健康体验,树立良好的品牌形象。积极与中小学合作,为学校的学生提供课间操指

导,提高康体健身中心在学生和家长中的知名度,不仅可以为学生提供身体锻炼机会,还能够使康体健身中心在教育领域树立良好的形象。在社交媒体平台上开展营销活动,如创建专属的康体健身中心社交账号或群组,定期发布健身小贴士、健康推荐和康体健身中心活动信息,积极与用户互动和分享,扩大康体健身中心的知名度。此外,还可与知名体育品牌或明星运动员合作举办促销活动或推广活动,增加康体健身中心的曝光度。例如,与我国李宁国潮和安踏产业合作推出联名产品,并邀请知名运动员参与康体健身中心训练、示范或签售等,为校园康体健身中心带来更多的曝光度和知名度,吸引更多的消费者主动参与和体验康体健身中心的服务,促进其发展和壮大。

### 3.3 渠道策略

在康体健身中心运营管理中,还应利用体育学院在校生态校外实习机会,对绥化市各中小学师生进行健身理念的输出,提高康体健身中心的知名度,帮助团队完善中心功能,开拓发展空间。

第一,积极与体育学院合作,为学院的体育专业学生提供实习机会,为他们提供实践和培训的机会,同时利用他们的专业知识和技能,向中小学师生传授健身知识和理念。学生将作为康体健身中心的代表,走进绥化市各中小学进行健身讲座、示范和指导,促进健身理念的普及,同时提升康体健身中心的知名度。

第二,积极与绥化市各中小学进行合作,提供健身指导和活动组织等服务,如与学校合作举办体育健身讲座、体育节、体育比赛等活动,扩大知名度、提高品牌形象,直接接触到更多的潜在会员。

第三,积极参与社区活动,通过设立摊位或举办健身讲座、示范等在社区进行推广,与社区居民互动并提供相应的服务,如推送健身小贴士、提供健身活动推荐等,扩大康体健身中心的影响力和受众范围。

第四,与其他健身机构或健身教练进行合作,共同开展

健身活动或举办健身培训课程,实现跨界发展,吸引更多的用户和提高知名度。

### 3.4 品牌策略

要成为绥化市健身市场中的标杆品牌,让绥化市民提到健身就能想到康体健身中心。第一,应确保康体健身中心的教练团队具备专业知识和经验,并经过绥化学院高校专业教师的指导和培训,定期进行教练团队的培训和学习,保持专业水平,为会员提供高质量的健身教练服务。第二,建立由营销专业人员组成的团队,制定并执行营销策略,全面负责绥化市场的推广和宣传,通过市场调研和分析,制定有效的营销计划,包括广告、促销和品牌推广等方面,确保康体健身中心在市場中的知名度和影响力。第三,提供优质的健身服务,定期举办专业培训课程,制定个性化训练方案,开展定制化的健身指导,确保会员获得专业、个性化和有效的健身体验,通过口碑传播持续提升品牌形象。第四,确定与康体健身中心相关的品牌定位和核心信息,强调自身在专业健身教练领域的专长和创新,以及与绥化学院的合作关系,并根据目标市场的需求和偏好,制定品牌定位策略,确保与目标消费者建立良好的品牌认同。第五,高度重视会员的体验和反馈,不断改进和优化服务,通过定期满意度调查、会员反馈等方式,收集和分析数据,充分了解用户需求和偏好,以此提供更好的服务。

## 4 结语

综上所述,未来基于体育项目训练的高校校园康体健身中心要逐步完善场馆的项目建设,积极引进新的项目,并在大、中、小学校积极宣传推广,推动传统文化、体育文化、新兴文化的融合发展,吸引更多人参与到康体健身中心。同时,以青少年群体为依托,辐射至成年群体;以校园为起点,辐射社区,从而实现群体的全覆盖。在保证场馆完善的同时,不断提高自身服务质量,促使康体健身中心在激烈竞争的市场中独占鳌头。

参考文献:

- [1] 刘官秀.基于全民健身视野下高校体育资源共享策略研究[J].文体用品与科技,2022(14):16-18.
- [2] 张树巍,张劲松.高校体育资源服务全民健身的影响因素与发展对策研究[J].体育科技文献通报,2021,29(9):41-43.