



艾凯咨询
ICAN Consulting

2011-2015年中国健身房市场运营态势及投资战略研究报告

一、调研说明

《2011-2015年中国健身房市场运营态势及投资战略研究报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/182784.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

目前全国几个大的健身器材生产厂家的销售都是以30—35%的速度高速增长，而看中这个市场在建的厂家就有100余个，这充分说明了居民对健身需求的旺盛程度。虽然健身器材已大部分进入家庭，但各大城市的主要健身场所近年来还是向来呈爆满之势，健身房生意不但没有受到冲击反而愈加火爆。尽管健身器材进入家庭时尚，然而真正能够把健身器搬到自家享用的人究竟为数还不太多，这种供需上的矛盾成了健身器材市场上升的极大空间，为健身房在居民健身市场中占一席之地起到了推举作用。再加上家庭健身器材由于受住宅面积的影响，不可能达到专业健身房里的各种功能齐全的健身器材所带来的全新感受。由此看来，开健身房的市场还是具有相对广阔的市场前景。

艾凯数据研究中心发布的《2011-2015年中国健身房市场运营态势及投资战略研究报告》共十二章。首先介绍了中国健身房行业市场发展环境、中国健身房整体运行态势等，接着分析了中国健身房行业市场运行的现状，然后介绍了中国健身房市场竞争格局。随后，报告对中国健身房做了重点企业经营状况分析，最后分析了中国健身房行业发展趋势与投资预测。您若想对健身房产业有个系统的了解或者想投资健身房行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国家统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

第一章 世界健身房市场运行现状分析

第一节 健身房的健身器分类

一、全身性健身器械

二、局部性健身器械

三、小型健身器械

第二节 世界健身房市场发展现状分析

一、世界健身房运行特点分析

二、世界主要地区健身状况分析

三、世界健身者需求情况分析

第三节 世界健身房市场发展趋势

第二章 中国健身房产业发展环境分析

第一节 国内健身房经济环境分析

- 一、GDP历史变动轨迹分析
- 二、固定资产投资历史变动轨迹分析
- 三、2011年中国健身房经济发展预测分析

第二节 中国健身房行业政策环境分析

第三章 中国健身房行业运行状况透析

第一节 中国健身房行业发展概述

- 一、健身房行业特点分析
- 二、健身房价格分析
- 三、健身房行业登陆创业板

第二节 中国健身房行业运行动态分析

- 一、日本joyfit连锁健身房首店落户厦门
- 二、上海金融危机下的健身房行业调查
- 三、小型健身房投资方案

第三节 中国健身房行业发展存在问题分析

第四章 中国健身房市场运行态势分析

第一节 中国健身房市场运行分析

- 一、健身房市场动向分析
- 二、市场需求不断增加
- 三、南京爆发价格战

第二节 中国健身房市场经营状况分析

- 一、经营模式分析
- 二、经营特点分析
- 三、经营战略分析

第五章 中国健身房消费市场分析

第一节 中国健身房市场消费行为特点分析

- 一、消费者注重提高生存质量
- 二、消费者舍得花钱买健康

三、消费者对健身市场需求具有多样性

四、消费市场具有较大的可诱导性

第二节 中国健身房的营销理念

一、非经营性的体育健身房通常采用生产观念的营销方式

二、专项休闲运动会馆一般采用市场推广的方式来进行经营

三、有氧健身中心和综合健康恢复中心一般采用市场营销方式

四、综合健康恢复中心采用社会营销方式

第三节 中国健身房市场经营模式存在的主要问题

一、缺乏市场和行业标准、运作规范和职业资质准入

二、专业化程度低

三、市场短期和投机行为普遍

四、管理水平较低

第六章 中国健身房营销策略分析研究

第一节 注重提高产品质量，树立品牌形象

第二节 门票价格制定分析

一、根据项目特点来定价

二、根据顾客人群收入特点来定价

三、定价要有弹性和前瞻性，以防价格战

第三节 消费区域选择原则分析

一、便利性原则

二、绿色环境原则

三、网络化覆盖原则

第四节 宣传方式分析

一、注重主流媒体宣传

二、要注重健身文化和影视文化媒体的结合推广

第五节 关系营销的分析

一、建立、保持并加强与俱乐部会员的良好关系,在日常的服务中加强关系营销

二、共同开发健身市场，与关联企业展开关系营销

三、与政府协调一致,建立政府关系营销

第七章 2008-2010年中国健身房行业主要数据监测分析

第一节 2008-2010年中国健身房行业总体数据分析

一、2008年中国健身房行业全部企业数据分析

二、2009年中国健身房行业全部企业数据分析

三、2010年中国健身房行业全部企业数据分析

第二节 2008-2010年中国健身房行业不同规模企业数据分析

一、2008年中国健身房行业不同规模企业数据分析

二、2009年中国健身房行业不同规模企业数据分析

三、2010年中国健身房行业不同规模企业数据分析

第三节 2008-2010年中国健身房行业不同所有制企业数据分析

一、2008年中国健身房行业不同所有制企业数据分析

二、2009年中国健身房行业不同所有制企业数据分析

三、2010年中国健身房行业不同所有制企业数据分析

第八章 中国健身房市场竞争格局分析

第一节 中国健身房市场竞争现状分析

一、品牌竞争分析

二、经营特色竞争分析

三、服务竞争分析

第二节 中国健身房产业重点省市竞争分析

一、北京

二、上海

三、深圳

第三节 中国健身房提升竞争力策略分析

第九章 中国健身房优势企业竞争力对比分析

第一节 中体产业集团股份有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第二节 青岛英派斯（集团）有限公司

一、企业概况

二、企业主要经济指标分析

三、企业盈利能力分析

四、企业偿债能力分析

五、企业运营能力分析

六、企业成长能力分析

第三节 其它健身房分析

一、北京市塑美健身房

二、金牛区香枫健身房

三、杭州市拱墅区活力健身房

四、上海南湾健身房

五、重庆市渝中区天骄健身房

六、爱民健身房

七、宁波海曙凯旋健身房

八、成都金捷诺休闲游艺设备有限公司

第十章 中国健身器材市场运行形势发展分析

第一节 国外健身器材发展概述

一、国际健身器材需求增加

二、美国健身器材市场回顾

三、德国健身器材市场概况

四、国际健身器材品牌介绍

第二节 中国健身器材运行态势分析

一、中国健身器材市场特点及结构

二、中国健身器材市场销售概况

三、健身器材成为新的消费热点

四、厦门成为中国最大健身器材出口基地

五、训练健身器材制造业主要指标分析

第三节 中国健身器材行业存在的问题分析

第十一章 2011-2015年中国健身房市场发展趋势预测分析

第一节 2011-2015年中国健身房行业发展趋势分析

一、产业规模预测分析

二、产业集中度预测分析

三、产业服务趋势分析

第二节 2011-2015年中国健身房市场发展预测分析

一、训练健身器材制造业预测分析

二、健身器材需求预测分析

第三节 2011-2015年中国健身房行业盈利预测分析

第十二章 2011-2015年中国健身房行业投资机会与风险分析

第一节 2011-2015年中国健身房行业投资环境分析

第二节 2011-2015年中国健身房行业投资机会分析

一、健身房投资潜力分析

二、健身房吸引力分析

第三节 2011-2015年中国健身房行业投资风险预警分析

一、市场竞争风险分析

二、政策风险分析

三、其它风险分析

图表目录（部分）：

图表：2005-2011年国内生产总值

图表：2005-2011年居民消费价格涨跌幅度

图表：2011年居民消费价格比上年涨跌幅度（%）

图表：2005-2011年国家外汇储备

图表：2005-2011年财政收入

图表：2005-2011年全社会固定资产投资

图表：2011年分行业城镇固定资产投资及其增长速度（亿元）

图表：2011年固定资产投资新增主要生产能力

图表：中体产业集团股份有限公司主要经济指标走势图

图表：中体产业集团股份有限公司经营收入走势图

图表：中体产业集团股份有限公司盈利指标走势图

图表：中体产业集团股份有限公司负债情况图

图表：中体产业集团股份有限公司负债指标走势图

图表：中体产业集团股份有限公司运营能力指标走势图

图表：中体产业集团股份有限公司成长能力指标走势图

图表：青岛英派斯（集团）有限公司主要经济指标走势图

图表：青岛英派斯（集团）有限公司经营收入走势图

图表：青岛英派斯（集团）有限公司盈利指标走势图

图表：青岛英派斯（集团）有限公司负债情况图

图表：青岛英派斯（集团）有限公司负债指标走势图

图表：青岛英派斯（集团）有限公司运营能力指标走势图

图表：青岛英派斯（集团）有限公司成长能力指标走势图

图表：中体倍力健身俱乐部课程表（一）

图表：中体倍力健身俱乐部课程表（二）

图表：中体倍力健身俱乐部课程表（三）

图表：中体倍力健身俱乐部课程表（四）

图表：中体倍力健身俱乐部课程表（五）

图表：英派斯一星级教练统计表

图表：英派斯二星级教练统计表

图表：英派斯三星级教练统计表

图表：英派斯四星级教练统计表

图表：英派斯健身一星级私人健身教练统计表

图表：英派斯健身二星级私人健身教练统计表

图表：英派斯健身三星级私人健身教练统计表

图表：英派斯健身四星级私人健身教练统计表

图表：英派斯健身俱乐部分布图

图表：青岛英派斯（集团）有限公司销售收入情况

图表：青岛英派斯（集团）有限公司盈利指标情况

图表：青岛英派斯（集团）有限公司盈利能力情况

图表：青岛英派斯（集团）有限公司资产运行指标状况

图表：青岛英派斯（集团）有限公司资产负债能力指标分析

图表：青岛英派斯（集团）有限公司成本费用构成情况

图表：2011-2015年中国训练健身器材制造业预测分析

图表：2011-2015年中国健身器材需求预测分析

图表：2011-2015年中国健身房行业盈利预测分析

图表：略……

通过《2011-2015年中国健身房市场运营态势及投资战略研究报告》，生产企业及投资机构将充分了解产品市场、原材料供应、销售方式、市场供需、有效客户、潜在客户等详实信息，为研究竞争对手的市场定位，产品特征、产品定价、营销模式、销售网络和企业的发展提供科学决策依据。

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/182784.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业提供专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。