

市民故事

“你先去我随后就来”  
结果“随后”经常没来

曾经兴致勃勃地办健身卡,现如今,却连出门的动力都没有了——王先生就是这样鲜活的例子。“我和同事结伴办卡,彼此之间还约定:一起去健身。”王先生回忆道。

可随着健身大幕的开启,“放鸽子”的情况也开始增多——约定健身时间时,总有人回复说“你先去,我随后就来”;锻炼一小时后,那些“随后就来”的同事们依旧未踪影。

“一想到要换衣服,要出门,就觉得麻烦。大家都有惰性,有时,手边有工作就跳过一天,喝酒聚会再跳过一天。”明日复明日,明日何其多。王先生无奈地掰了掰手指头,当初十几个办卡的同事中,只有两三个人坚持了下来。

下班后三十分钟路程  
让健身年卡只用了3次

“我居然听了售卡人员的话!”说起这张只用了3次的健身年卡,张先生后悔莫及——去年5月,在第一医院周边工作的他搜索了定位在“附近”的健身房并且前往了解。

“工作人员告诉我,健身房里教练多,很专业。而且,就算从办公室步行到文灶来,也只需要十多分钟时间。”张先生说,在售卡人员的极力推荐下,买东西经不起“劝”的他花费1600元办了卡。

谁料,事与愿违。别人口中十多分钟的路程,在张先生的脚下,“变成”了三十分钟。“下班本来就累,再走这么久,还健身干吗。”万般纠结之中,他只好将健身卡搁置一边,再也不用了。

近半女生只用跑步机  
20%更像是来“拍照打卡”

健身房教练还透露了一个细节:前来锻炼的女生有一半只会使用跑步机,而其中20%更像是来“拍照打卡”的。其实,部分消费者并非抱着健身的目的而来,摆个姿势,拍张照片或许就能得到内心的满足。

刘先生则觉得自己所办卡的健身房“没意思”。健身房内的大部分教练都专注于辅导私教课学员,像他这样只买卡、不买课的人,几乎得不到任何指导。初入健身房一头雾水,刘先生随之也丧失了兴趣和信任度——这张有效期2年的健身卡,在使用了一个月之后被打入“冷宫”。

一张健身卡,低则数百元,高则上万元。它们本应随着主人前往健身房,为主人挥汗如雨、锻炼塑形提供服务,但事实是,很大一部分健身卡一直“冬眠”在主人的钱包里——近日,记者在采访中了解到,因一时冲动办卡却不能坚持锻炼的消费者大有人在。

关于健身卡你可能不知道的数字:  
4成办卡人没能坚持 2成女生只为拍照  
有一种健身  
叫在朋友圈健身



能否坚持锻炼与消费者的自律关系很大。

四招治“懒癌”

4月不减肥,5月徒伤悲;5月不健身,6月空劳神。为了督促大家养成健身的好习惯,“机智”的网友们想出了许多克服“懒癌”的方法。我们整理后,与您分享:

1 练后的奖励

在坚持健身后给自己一个食物奖励。当然,需要注意挑选那些既美味又不会对健身造成负面影响的食物。否则,健身效果将适得其反——或许一个冰激凌,一个果冻布丁。

2 教练的颜值

选择健身房时,除了需要考虑距离、价格等因素外,也可以看看教练的“颜值”——看看漂亮的女私教,瞅瞅帅气的男教练,是不是更有锻炼的动力呢?

3 “有偿”的监督

在朋友圈发帖,请大家监督。届时,若没有达到坚持健身的目标,就给每个参与监督的人发小红包,给自己一个荷包“掉血”的教

训。也可以加入不超过10人的健身社群,每天在群里分享健身记录、每日食谱和健身效果,或者在微信群内“下战书”,每周没能完成任务的人要请客唱歌。

4 假想的“敌人”

把自己的照片与理想模特的照片拼在一起,设为手机屏保。天天看着自己与这位“假想敌”的差距,不努力怎么可以?就要比他(她)瘦,更瘦!

业内人士

“僵尸会员”很普遍  
一般占到四成左右

办卡不锻炼的情况真的如此“高频”吗?记者随机走访了岛内的几家健身房。

上周六下午4点,一家拥有800多位会员且24小时开放的倍大健身房中,器材绰绰有余,前来锻炼的,却只有七八位消费者。据业内人士透露,这种只在办卡初期“现身”健身房,而后久久不见踪影的“僵尸会员”,即使是在厦门最热门的健身房里,也占到了20%。

“前段时间网络上流传着一句话:如果能在办卡的前两周内坚持健身,那么你就赢过了37%的人。”ALL in 全力健身创始人张锦杰告诉记者,冲动办卡却不能坚持锻炼,在业内是常见现象,一般占到四成左右。

短期卡消费者  
来得比较勤快

在健身房办卡指南中,季卡、年卡等项目赫然在列,部分机构甚至推出了长达2至5年的“至尊卡”,办理时间越长,优惠力度越大。“时间越长,浪费率越高。”Liking fit门店经理钟女士直言,短期卡迎合的是短期需求,消费者来得比较勤快;而办理年卡等长期卡的则有所不同,有些人觉得时间长,可以慢慢来,谁知,拖着拖着,便再也没出现过。

在收费较高、以私教课为主营业务的健身房里,办卡消费者“不活跃”的情况仍然存在。“一开始,我们会为用不完课程次数的会员延期。后来发现,这种做法反而让他们失去了紧迫感。”SELF自我意识私教健身房经理兼教练张先生回忆道,最长的客户已将课程拖了2年,直到现在还没用完。

距离时间以及同伴  
是坚持锻炼关键因素

俗话说,冲动是魔鬼。冲动消费也使得不少办理健身卡却不能坚持锻炼的消费者费了钱,吃了亏。据张锦杰介绍,大多时候,消费者活跃度与其距健身房的距离、时间安排以及有否同伴等因素密切相关。情况再特殊一些,怀孕、搬家等突发情况也可能成为健身“拦路虎”。此外,消费者的自律性同样重要。

文/本报记者 罗子泓 见习记者 黄语晴  
图/本报记者 林铭鸿

LUCKY HOME WORLD  
装修·建材·家居广场

# 你尽管买 我全都免

端午3天  
6.16-6.18

装修达人

## 3天全免

1人独得

## 5万现金

等你来享

## 奥迪大奖

现金好礼

## 100%有礼