

一年倒六家,长沙健身房行业危机四伏

■见习记者 肖祖华

本报9月27日B1版报道了“帕菲克健身俱乐部因拖欠房租、物管等费用达500余万悄然关门”一事,近两日不断有消费者打进本报热线反映健身房行业乱象。记者通过调查了解到,长沙健身房在一年时间里倒闭了6家。曾经的“朝阳产业”为何一夜之间倒闭频现?

【乱象】1年内6家健身房关门

帕菲克健身俱乐部的倒下在健身行业里并不是特例。据调查,长沙市现有健身房五十余家,从2010年7月到现在,一年间已有6家关门倒闭。

2010年7月,长沙奇迹健身俱乐部左岸右岸店因欠物业公司7000多元物业费,被物业公司关门。

2010年12月,长沙首家连锁俱乐部“冠军”阿波罗店突然歇业;今年3月,“冠军”科大佳园店也在一夜之间关门。今年6月,艾瑞特健身俱乐部四方坪店销声匿迹。今年7月,长沙金马健身俱乐部黄兴路店因内部管理混乱、资金链出现问题倒闭。

【原因】盲目扩张致资金链断裂

什么原因导致健身房相继倒下?长沙市博集美容健身俱乐部康晓华经理表示,这缘于许多投资者都不了解行业情况

便贸然进入健身行业。“健身行业的后期运作资金比较高,一个3000平方米的健身房,月开销在15万到20万左右。如果生意不好,后续资金很容易产生问题。”此外,目前很多健身房管理“粗放”,服务跟不上导致生意黯淡。如此反复便形成一个恶性的循环。

康经理表示,最近几年,长沙市的健身房发展过快,这导致市场竞争压力变大,市场也趋近饱和。

据了解,目前基本是由市体育产业经营协会对健身房进行监管,依据国家体育总局下发的《体育场馆服务规范标准》,根据俱乐部的硬件、资质评定星级。但在经营管理方面并没有具体细节、标准的规范。

【前景】健身房发展趋于理性

“健身行业仍然是一个很有前景的行业。”康晓华经理表示,倒闭潮的出现会引导投资者和健身者都回归理性。

据调查,今年长沙仅新开1家健身房,健身房扩张的速度显然有所下降。

“以前的收费有点虚高,现在的收费趋于理性了”,随着全民健身意识的推进,现在每年参与健身的人数增加30%左右,这弥补了降价所带来的损耗。同时,通过拓展新业务,加强自己的经营管理,提升服务,脚踏实地地去做健身房产业,还是很有前景的。



目前很多健身房管理粗放、服务跟不上,生意十分黯淡。(资料图片)

他山之石

“存保证金支付倒闭费用”

长沙市五一大道活力先锋健身俱乐部的负责人指出,健身房行业还只能靠提高行业自律和经营者的良知来维护消费者的权益。倒闭潮的出现使消费者不同程度地出现了对健身房的不信任。

据了解,上海一兆韦德健身俱乐部为增加消费者的信任度,实行了“百万承诺”,即在银行存入一百万元保证金,用以支付万一倒闭后的费用。这一做法显然很值得长沙健身房行业借鉴。

国美拉低家电市场价格3成

“十一”黄金周就要来临,长沙各大家电卖场都攒足了力气,一场家电之战即将上演。记者了解到,湖南国美9月20日举办声势浩大的誓师大会,23日便迅速开启“十一”超级购物节。随着家电巨头一系列的“大动作”,湖南家电市场价格将下降3成。

拉低市场家电价格30%

“合资32寸液晶仅售1699元,宏基新款14寸笔记本,只卖2499元。”国美总经理于永状表示,今年“十一”,国美电器出的就是大牌,打的就是低价,以市场需求度高的品牌做特惠让利的主力军,推出数百款抄底特价、足量供应的家电产品,力求用低价普惠全国消费者。

实际上,作为中国最大的家电零售企业,国美打价格牌颇有“底气”。今年9月上旬,国美电器入选了《福布斯》2011年亚洲上

市企业50强榜单,位列第14位,成为亚洲唯一的家电零售品牌。

由于早有准备,所以“十一”期间,国美启动专场特惠。如,合资32寸液晶仅售1699元,宏基新款14寸笔记本,只卖2499元。而康佳46寸液晶也仅售3332元;合资6公斤洗衣机只需1099元,合资200升大容量冰箱仅售1599元。对这一系列的让惠,于永状的态度是:“十一”期间,大牌低价,各畅销机型、特价新型、潮流新品,湖南国美电器将足量供应,充分满足市场的需求。

三千万礼物送顾客

如此高额度、大范围的让惠,让消费者欣喜不已,那除以上那些外,消费者还能获得什么实惠呢?

国美给出的答案是:9月30日至10月9日

期间,湖南国美电器还将准备三千万礼物派送给广大消费者。凡消费者在国美各门店购买小家电、厨卫、空调、彩电、冰箱、洗衣机单件商品满1000元集1点。集1点可在国美服务台兑换100元的现金卡和炊具或者是100元的现金卡和电水壶;集3点可兑换300元的现金卡和电压力锅或300元的现金卡和豆浆机;集80点可兑换价值上万元的60寸液晶电视一台。

其中,购买单件OA商品满1000元集1点;购买单件数码、手机、电脑商品满2000元集1点,可兑换炊具或电水壶;集10点可兑换19寸三洋液晶彩电或者是全自动洗衣机;集50点可兑换50寸彩电或者对开门冰箱。

于总自信地告诉记者,“此次‘十一’,湖南家电霸主非国美必属无疑。”

■记者 杨刚

3Q大战案结果出分晓 360向腾讯赔40万 并道歉30天

本报9月29日讯 去年闹得沸沸扬扬的“3Q之战”,有了最终结果。今日下午,北京市第二中级人民法院终审判决,这一事件中北京奇虎、奇智软件以及三际无限的行为构成不正当竞争,三家公司需要在本判决生效起30天内在360网站的首页及法制日报上公开发表声明以消除影响,并赔偿原告腾讯经济损失40万元。

去年底,北京奇虎公司旗下产品360安全软件向外界宣称腾讯软件扫描用户硬盘、上传数据,向用户提供所谓“隐私保护器”非法监测腾讯即时通信软件QQ的运行,成为去年最为轰动的互联网事件。 ■记者 鲁军

经济信息

连续四年内外销总量冠军 美的空调笑傲全球

近日,国家信息中心发布了《2011冷冻年度空调白皮书》,美的空调以优异的内外销量总成绩再次荣登榜首,连续四年成为空调行业内外销总量冠军。

美的制冷家电集团中国事业本部副总裁王金亮表示,凭借掌握空调全产业链的独特优势,美的空调不断巩固和扩大领先优势,

2011冷年在国内外均

取得了长足的发展,成绩喜人。其中,美的变频空调已经连续三年获得国内销售冠军,国内市场占有率超过36%,销量超过1000万套;在海外,美的空调稳健布局,深化渠道拓展,自有品牌建设成绩斐然,销量节节攀升。

变频时代 美的空调独占鳌头

2011冷年是空调行业迎来发展拐点的

重要年份,在国家政策的引导和主流厂商的推动下,变频空调一路高歌猛进,步步逼近定频空调市场,空调行业拉开了“变频时代”的序幕。在这一年,美的变频空调厚积薄发,实现了从“大”到“强”的蜕变:

美的是唯一建立了变频空调技术产业链的企业,从空调压缩机、电机到芯片、变频模块,再到新型环保冷媒的技术储备,美的无论从规模还是技术都达到可与世界顶级水平比肩的程度,成为持续推动美的变频空

调发展的最坚实的基础。

海外拓展 国际化进程再上台阶

2011冷年,美的空调凭借核心领先优势,大刀阔斧开拓海外市场,在品牌建设、生产基地、产品全球化方面均取得突破性突破,成为中国由“家电大国”向“家电强国”转型的领头羊。此外,美的成功研制出全球首台Q-HAP太阳能空调,并且获得美国ETL认证,取得进军海外市场的“通行证”,预计将有5-8万台进入美国市场。

神州:带动中国恒温热水器潮流

燃气热水器目前的技术高度是恒温技术。中国家庭在沐浴中会遇到三个问题:一是热水出水速度慢;二是水温不恒定;三是需要根据天气变化经常性地调节温度。其实这些都是热水器在使用过程中水压和气压等导致的,恒温热水器的出现为人们解决了上述问题,成为目前的首选产品。

作为燃气具专业制造的优秀品牌,神州在1984年率先生产出中国第一台安全型带有熄火保护装置的燃气热水器,在恒温强排技术方面走在了行业最前面。

将热效率提高到105%。神州创造性地将圣火燃烧技术与燃气热水器产品完美结合,推出机身厚度只有92mm的“圣火号”超

薄强排热水器,独创精益型火排结构和涡式喷焰燃烧系统,使热效率提高到105%。

按15年寿命设计。2006年“神州·沃克曼普燃气具实验研究所”成立,由中英双方研究专家和学者组成,国内企业按8年使用寿命设计燃气热水器,欧洲按12年使用寿命设计,神州则是按15年寿命设计。

神州的这些技术创新带动了中国恒温热水器的发展潮流,促使整个燃气热水器行业朝着高热效率、节能、安全等技术领域不断赶超。对企业来说,技术创新增加了产品在中求生存的持久力,也成就了“神州”成为中国燃气热水器“品类符号品牌”的高贵血统。

格力征集令:寻找20年品质证人

9月15日,格力电器在全国范围内发布征集令,寻找“格力20年品质见证大使”。凡正常使用格力空调超过15年,即1996年11月18日前购买且现在仍正常使用的中国内地用户,均可凭有效证件报名参加活动评选。其中,使用格力空调年限最长的前20名“品质见证大使”,将获得“珠海两日免费游”大礼。

据了解,“格力20年品质见证大使”评选活动报名于2011年9月15日正式启动,截至2011年10月15日,为期一个月,符合条件的用户均可携带空调照片、有效凭证(如:购机发票、收据、说明书、保修卡等)和身份证(或户口本)的复印件及原件,就近到格力专卖店报名登记,或拨打当地服务热线咨询、报名。

为了让更多的老用户有机会赢取丰厚奖品,格力空调全国各销售公司在当地分别设置了一二三等奖,奖品价值从4888元到2888元的空调不等。唯一的评比标准就是格力空调正常使用年限的长短,时间越长奖项越高。

同时,格力还将在全国评选使用时间最长的20名格力空调老用户成为品质见证大使,详细名单将于10月20日在格力官方网站及各大主流媒体公布。20名品质见证大使将受邀前往格力电器珠海总部参观,参加庆典晚会并接受颁奖,同时还将获赠“珠海两日免费游”大礼。

据知情人士透露,活动期间,10年以上的格力老用户也可享受丰厚的购机优惠。