

调查·申城深夜



24 小时健身房悄然兴起，为申城深夜的“慢时光”增添一处温暖的驻足地

深夜十点，仅仅是一个开始

■本报记者 徐晶卉

深夜 11 点 跑步机还要排队

陈聪是在新天地附近工作的一位理发师。跟随着商场的时间和顾客的习惯,理发师这个不算庞大的群体有一套独特的生物钟。

“早晨 10 点到店,中午迎来第一波小高峰,晚高峰则出现在晚上 7 点到 9 点,正好是朝九晚五上班族的休闲时间。”陈聪说,晚上忙的时候,连晚饭都来不及吃一口,等到结束工作,已经是晚上 9 点多,吃完晚餐,休息半小时,“等到想要健身的时候,健身房已大门紧锁。”

“我们是被健身房忽略的人群。”陈聪曾经这么自嘲。2015 年,他搜遍整个上海,发现只有一家健身房提供深夜服务,地点在浦东。他追了一阵子,因为太远,终究放弃。作为替代,陈聪选择在店里做做俯卧撑,在深夜的街头跑跑步。

去年底,复兴中路 SOHO 开了一家 Liking Fit 智能健身房,提供 24 小时自助健身。由于离工作地点不到一公里,陈聪立刻成了会员。走进健身房,他发现,深夜 10 点,仅仅是一个开始,“我从来不知道,原来有那么多人和我一样会深夜健身,晚上 10 点、11 点,跑步机甚至需要排队。”

至今没有一份统计,在晚上 10 点到清晨 6 点这段时间,究竟有多少健身群体存在。不过,在人口超过 2400 万的上海,随着工作压力的增大和职业种类的多元化和复合化,像陈聪一样的夜间活跃用户十分可观。

陈聪所在的 Liking Fit 智能健身房目前在上海有十几家门店。创始人徐志岩在接受记者采访时透露,24 小时健身

房的深夜用户相当可观,根据智能健身器材和门禁信息所提供的数据,一家位于中心城区写字楼内的 300 平方米左右的迷你健身房,日活用户大约能达到 200 人左右;24 小时健身房的使用时段中,早上和中午分别占比 30%左右,晚上健身的会员最多——占比大约在 40%左右,也就是在 80 人左右,“深夜健身的人群中,选择深夜 10 点到凌晨 1 点这个时段的占比达到 70%,凌晨 1 点到 6 点的占比在 30%。”

自助健身 尝试“便利店”配置

深夜健身房,是不配备任何工作人员的。在 App 上注册缴费成为会员之后,陈聪收到了一个手环,这是进入 24 小时健身房和使用机器的唯一凭证。

在健身房门口的门禁上刷一下手环,“守门员”是一套“人脸识别系统”;面前的屏幕会自动匹配人像,显示“欢迎会员,陈聪”的字样与会员照片。若是人卡不符,则会提示“陌生人”字样,同时所有的操作数据会被后台记录。

陈聪使用最频繁的健身器材是跑步机。使用跑步机也需要凭手环才能开启,这是 O2O 健身房大潮落幕后,为 24 小时健身房留下的珍贵财富。陈聪说,他可以插着耳机跑步,也可以一边跑步一边看视频,最重要的是,没有噪音的推销员在身边一遍又一遍地推销私教课程。清静,是深夜健身的最大特征。

事实上,“去人化”正是徐志岩为深夜健身房绘制的“素描”。得益于智能硬件、移动支付、人工智能、云计算等技术,过去需要人来处理的岗位,统统换成了“无人模式”。乐刻网络创始人韩伟为记者算了一笔账:传统的健身房需要多名前台、私教经理与大量私教、保洁、店长等职位,加上销售提成,这些人力成本大致占到健身房总成本的一半左右;但是

在自助式健身房中,深夜只需要 0.5 个员工,“每家店配备 0.5 个店长,主要是巡场和提供紧急救助,足够了。”

自助式扫码(手环)进场、跑步机扫码(手环)启动,甚至是操房预约自助跳操,会员均可自助操作,就像在 24 小时便利店一般方便。徐志岩认为,新型健身房已经不再是拼器械升级,而是拼技术升级,“一整套自主研发的自助健身解决方案,研发成本达到购买 3000 万元,这才是最大的投入。”

一个人的健身房 安全如何保证



“无人化”极大降低了夜间值守的成本,却面临一个最大的问题——安全。陈聪坦言,凌晨 1 点,夜深人静,任何突然的声响都会让他这个大男人有些心悸,更何况女生?

深夜,一个人,健身房的安全问题可能出现在两个方面。

一是运动伤害,健身房多以机械设备为主,如果健身者在健身过程中方法不当或者器械使用不当,可能就会受伤,使用者过度运动也可能导致身体不适。在运动伤害方面,国外有一些经验

可以借鉴。比如,英国 24 小时健身房 Pure Gym 和 The Gym 都设置了紧急按钮,用户随时可以通过按钮通知值班工作人员。韩伟透露,目前国内外的 24 小时健身房,门店醒目位置都留有店长电话,店内也配置了小药箱、应急 AED 除颤设备等来保证深夜健身者的运动安全。徐志岩告诉记者,健身房也会为会员购买保险,除了基础的意外伤害保险之外,还包括猝死险等险种,最大程度保护用户的利益。

二是人身安全。在上海,深夜健身房往往开设在办公楼或者商场里,为成本考量,地理位置相对偏僻。无人化的“便利店”模式之下,健身房往往只设置一道门禁。这意味着,一旦发生借卡、尾随等情况,极易产生人身安全问题。在采访中,记者也发现,由于场地相对封闭不透气,有些用户在进门后喜欢将门敞开,无形之中也将自己置于危险之中。

在应对措施上,目前上海深夜健身房比较普遍的做法是采用 24 小时监控视频,这些实时画面在公司总部有专人监控,一旦发生情况将及时通知店长。此外,人工智能也是被广泛使用的手段。在陈聪所在的复兴 SOHO 店,屏幕能够清晰辨别和记录到访者的人像和数据,并实时反馈给后台。“这套门禁系统不久就将升级,最新版本的门禁系统,会像机场的安检设备一样,提供更多维度的信息,来帮助系统判断是否‘来者不善’。”徐志岩说。

本文摄影:徐晶卉

新旧对撞

24 小时健身房的探索与困惑

■本报记者 徐晶卉

在上海,24 小时健身房的历史从两年前拉开序幕。2015 年 4 月,美国 24 小时健身房 Anytime 进入上海,成为全国第一家 24 小时健身房;5 月,周杰伦的 300 壮士健身中心进驻明天广场;9 月,日本 24 小时健身房 Joyfit 进入上海。自此之后,24 小时健身房的创业大潮“燃”遍全国。

24 小时健身房的落地,上海是一个重要的试验地;成千上万的“夜猫子”是潜在消费群体,这里的年轻人也最愿意尝鲜。但热闹背后,我们也不妨多一些理性的思考:这种新型健身房究竟是噱头多,还是大势所趋?

新旧健身房的对决中,24 小时健身房的尝试仍带着不确定的困惑。



从传统健身房“嘴里抢肉吃”

根据美团点评健身频道给本报记者的最近数据:目前上海健身房约有 2500 家,其中健身房 1600 家,私教工作室 900 家。按比例看,有 4%的健身房是 24 小时营业。

从 24 小时健身房短短的两年发展历史来看,这个数量已经不算少。根据乐刻给出的大致“图谱”,目前上海大致有 60 家提供 24 小时服务的健身房,包括乐刻、Anytime、Joyfit、小熊快跑、光猪圈、Liking Fit 等品牌,随着品牌扩张,预计到年底将超过百家。

在光猪圈健身创始人王锋看来,这种新型健身房与传统健身房之间可以相互“定义”:传统健身房的特点年卡制、大而全、重人力;相对应的,新型健身房的最大特点在于月费制、轻量化管理、智能化。不过,从市场来看,人们更愿意用另一个卖点来解释“新型”——24 小时健身房。事实上,深夜 10 点到凌晨 1 点这段

时间,的确是被传统健身房忽略的健身“小高峰”。Liking fit 创始人徐志岩认为,大部分白领用户都是晚上 6 点以后下班,归程与吃饭都需要时间,造成的结果是,晚上 8 点到 10 点出现并发高峰,所有操课、健身器材都需要排队,“这种运作方式并不合理,人为造成很多消费者办了年卡,也去不了几次。”

这个理由被大多数消费者所认可。《每日邮报》的评论认为,一间不打烊的健身房会让消费者心理上感到舒适,在安排健身计划的时候更少顾虑,甚至会刺激健身时间不宽裕、健身意愿不强的消费者产生健身需求。

为了拉动需求,沪上 24 小时健身房已与传统健身房拉开维度。比如,在地理位置选择上,新型健身房更多选择 SOHO 类型的办公楼;在费用上,每月 200 元到 300 元的消费价格也相当平易近人。

成本与回报尝试与颠覆

传统健身房若选择在夜间营业,所投入的成本必定有所增加。包括灯光设施的运行、器材运转和人员投入都是一笔不小开支。所以,一些新型 24 小时健身房就尝试用新的办法来解决成本和回报之间的矛盾。

从目前各家的解决方案来看,开源节流的途径有共通性。比如,用物联网和自助模式代替人力,用“小户型面积”降低场地租金成本。乐刻网络创始人韩伟很精准地计算出成本与回报之间的平衡状态。他认为,传统健身房最重的成本在于租金及人力成本,所以乐刻转而寻求共享模式——采用场地、装修、器械由商家提供,全套运营维护由乐刻提供的方式,因此成本呈现断崖式下降,“除此之外,我们还砍掉了很多伪需求,减少非必要的淋浴房、休闲卡座等,在空间利用上比传统健身房提高了二倍以上。”

徐志岩为记者算了一笔账:以虹桥板块的凌空 SOHO 为例,每月房租 7.5 万元,加上水电耗损和保洁员、教练等人力,总成本在 9 万元左右,平

均一家店的会员收入在 20 万元左右,处于盈利状态。

做到“低消耗,有盈利”之后,24 小时健身房还做了一件事:放弃传统健身房最能盈利的两块肥肉——私教推销、多年卡。它的考量在于,这是传统健身房最被诟病的两件事,从用户体验上来说,没有销售的健身房也更为纯粹。

“原来我的主要工作就是推销,客户听着嫌烦,我也被指标压着,喘不过气来。”在加入 Liking fit 之前,韦婷原是威尔士的私教,底薪 2500 元,薪水全靠提成。如今,她在新型健身房带教,对比两种模式,虽然后者的实际收入减少了,但更稳定,她十分认可。

不过,在私教这件事上,24 小时健身房并没有形成统一的共识。Liking Fit 只是拒绝推销行为,但依然有私教课,而光猪圈则觉得不能放弃。王锋认为,私教服务是一个强需求,符合消费升级的趋势,更重要的是,缺少私教收入,不足以支撑整个新型健身房的长远发展。

噱头“耗损”之前,实力能否跟上

对于 24 小时健身房的未来趋势,看好的人与看衰的人平分秋色。

美团点评健身频道负责人认为,由于健身房本身可以很快进入无人值守状态,所以 24 小时健身房也越来越作为经营卖点出现;但是 24 小时健身房只能作为一个噱头存在,用户半夜健身的需求并不存在,“从我们的大数据发现,用户锻炼高峰仍然是中午和晚上,深夜去锻炼的人群非常少。而且,大部分健身房通常早上六七点就营业,已能满足大多数非常规时段去健身人群的需求。”

在 24 小时健身房的创业企业中,光猪圈也是相当犹豫。“我们可以随时进入 24 小时健身房模式,但是这种需求真的有那么大吗?”王锋观察发现,凌晨 1 点之后的锻炼者数量急剧下降,“夜猫子的数量毕竟有限,我们不能因为少数消费者的需求,造成经营风险过大。”

运行两年之后,在口碑上,24 小时健身房的“袖珍”也成了很多用户的吐槽点:隐藏在办公楼一隅,健身房很容易有闷热不通风之感;300 平方米的营业面积,使得器材之间的间隙过小,逼仄不堪;有些健身房没有淋浴设施,即使有,也屈指可数——与传统健身房相比,体验感落

图:CFP

夜深人静时，是谁在健身

■本报记者 徐晶卉

人物：王静
性别：女
职业：互联网企业运营人员
出没时间：晚上 8 点半到深夜 11 点



在门口刷卡,就可自行进入。

完成操课之后,王静会在深夜 10 点左右开始跑步。她告诉记者,那是一个很微妙的节点,一批会员在团课结束后匆匆离去,又有一批会员会在 10 点以后进门开始训练——10 点半之前,十几台跑步机一般都客满,需要见缝插针地抢占位置。

王静的家和公司离健身房都不过咫尺之遥,但这并不意味着她的健身时间会“正常”。相反,由于时间自由,周末时间,她去健身房的时间通常更晚——与朋友吃完晚饭,逛个街,商场打烊了再去健身,通常都是晚上 10 点之后的事。王静说,她很享受一边跑步一边欣赏窗外夜色的感觉,“深夜健身房比白天少了一份呱噪,更加清静,很适合都市夜归人。”

摄影 袁婧

人物：杨家强
性别：男
职业：市场人员
出没时间：晚上 9 点半到凌晨 1 点



深夜健身的人,也不全都是“非正常职业者”,比如杨家强就是典型的“朝九晚六”,但他不愿意去传统健身房,最大的原因是“自由”。

“晚上 6 点下班,7 点吃饭,吃完饭小憩一下,等到了健身房,基本已经是晚上 9 点半了。”杨家强这么描述自己的状态,“我每天入睡时间都在凌晨 1 点左右,半夜之后有充足的健身时间。”

杨家强健身的原因是为了减肥,乐刻的墙上到现在还留着刚开业时他的照片。“那时候我的体重有 200 多斤,坚持健身一年多,如今下降到 170 斤。”他的健身理念在于自由和随心所欲,“健身不能像工作一样,拼命去赶时间,健身是一种状态,每个人每天的状态和心情都不同,要挑选更适合自己的时间点去健身。”

与王静不同,杨家强不刷操课,每次健身都是“1 小时跑步+1 小时力量训练”,时间久了,也认识了很多同行者。他有个经常约跑步的“搭子”,是个设计师,也在附近上班,经常加班,通常晚上 9 点半以后会没在健身房里,12 点左右离开。

杨家强告诉记者,深夜健身者的职业特性比较明显。比如,晚上 10 点前后进来的健身者,大部分为男性,“码农”或者金融工作者为多。到了 11 点前后,会有一批会员进来,主要是餐饮工作人员和附近商圈的服务员。11 点半之后,健身房里的人会逐渐减少。不过,有一次,他凌晨 4 点多来健身房锻炼,竟然发现已经有有人在跑步,一问之下发现,也是住在附近的年轻人——失眠睡不着觉,索性起来锻炼。