

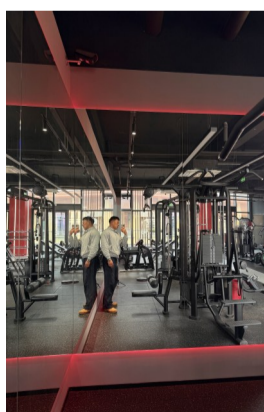
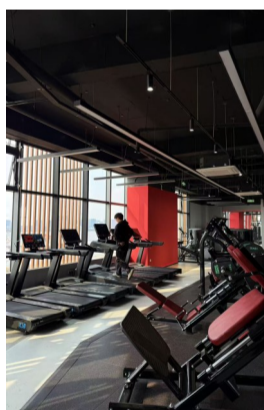
# 岛城悄然兴起24小时自助健身房

有的店推出次卡9.9元、月卡99元，以低成本吸引年轻人

□记者 李晓旭

晚上10点，当大多数传统健身房已经熄灯锁门，位于欢乐海湾的一家健身房内依然灯火通明。这里没有销售人员来回走动推销课程，没有巡场教练指导动作，只有器械碰撞的金属声和人们粗重的呼吸声。

曾几何时，传统的“年卡+私教”模式是健身房的标配，但如今，一种全新的业态——24小时自助健身房正在岛城悄然兴起，并迅速俘获了一大批年轻拥趸。从去年开始，多家类似模式的健身房在舟山落地，它们以“低月付、无推销、全自助”的特点，重新定义了年轻人的健身方式。



照片由受访者提供



## 咖啡师跨界创业 为“夜练族”点亮一盏灯

这家位于欢乐海湾的24小时自助健身房的创始人庄崇家今年28岁，几个月前，他还是一名咖啡师。去年4月，庄崇家“入坑”健身，但很快遇到了所有上班族都会面临的难题：下班晚，健身房关门早。“每天晚上都要8点半下班，而健身房基本上10点就关门了，每次锻炼都像在打仗。”这段亲身经历让他萌生了一个想法：为什么不开一家无论多晚都能锻炼的健身房？

去年12月，他的梦想照进现实。选址时，他唯独青睐欢乐海湾，不仅仅是因为这里能满足24小时经营的场地条件，更因为这里有一片独一无二的海景。“店里的一排跑步机正对大海，早上来这里做一次空腹有氧，看着海平面慢慢变亮，能开启活力满满的一天。”庄崇家笑着说，这算是给同样热爱健身的人提供了一点“情绪价值”。

## 9.9元定价 “试错成本”吸引大量年轻人

走进这家300平方米的健身场地，看不到传统健身房前台拥挤的接待区，取而代之的是整洁排列的固定器械和那一排面朝大海的跑步机。进入健身房的门票可以在好几个线上平台买到，次卡9.9元，月卡99元。

这样的定价在动辄数百元的传统商业健身房面前，堪称“价格屠夫”。“市面上的商业健身房月卡基本在400元至600元之间，对于一个新手小白来说，他不知道能不能坚持，要让他花几百块钱去试试看，消费冲动会大打折扣。”庄崇家分析道，“但当月卡只有99块钱的时候，试错成本就变得极低。不知道能不能坚持？那不妨花99块钱试一下，这就是24小时自助健身房的核心功能，它降低了健身的门槛。”

低廉的价格迅速吸引了周边大量年轻群体，尤其是大学生。据庄崇家介绍，近段时间，健身房日均有200多人次。从中午开始一直到晚上12点之前，器械区都保持着很高的利用率。

## 这里是“社恐”的福音 戴着耳机沉浸式健身

与传统健身房试图营造的“社交



氛围”不同，24小时自助健身房主打的是“无服务”。

“开这家店之前，我就是非常喜欢这种‘无服务’的训练场地。”庄崇家作为一名健身爱好者，他深刻理解部分健身人群的心理。“很多健身的人都喜欢在训练时戴耳机，其实他们就是喜欢沉浸在自己的世界里，专注于训练，对他们来说这是一种放松。他们一点儿也不需要交流，更不想有人来给他们推销课程。”

这种模式精准地捕捉到了当代年轻人“社恐”与“独立”并存的心理特征。在这里，没有教练过来纠正你的动作，没有会籍顾问提醒你续费，有的只是一个纯粹为了流汗的物理空间。

那么，健身小白不会用器械怎么办？庄崇家认为，互联网已经解决了“教学”的准入门槛。“现在网上有很多健身博主会出训练教程，包括器械怎么用、动作怎么做。只要愿意学，手机上随时可以搜到，不需要有人在旁边手把手教。”

## 安全问题与“留客”难题 流动是常态

作为24小时营业的场所，安全是经营者紧绷的一根弦。庄崇家对此做了双重保障：一方面，他购买了场地保险以应对意外；另一方面，在选购器材时，他特意采购了大部分固定轨迹的器械。“自由力量区的大重量杠铃操作不当容易失控，固定器械能最大程度上避免使用者意外受伤。”

尽管自助健身房来势汹汹，但庄崇家也清醒地认识到一个现实：24小时自助健身房很难留住客人。

“现在年轻人打卡健身房就像打

卡咖啡馆一样，总是在一个健身房训练，有时候也会视觉疲劳，换个场地训练反而更有动力。”这也是他自身训练的切身感受，“别看我入坑还不到一年，但我打卡的健身房绝对不少，就是喜欢不同的训练环境带给我的新鲜感。”

因此，他把客人的流动看作一种正常现象，甚至是一种行业分工。他认为，24小时自助健身房扮演的是“健身启蒙”或“日常维持”的角色。“当你感觉训练遇到瓶颈，想要找教练带着进行更专业、更有计划的训练时，也完全可以再去商业健身房，寻求更专业的场地和指导。我们和他们是互补的。”

## 健身是一种生活状态 它让你变得更自律

每年年后都能掀起一股健身热潮，自律的人早就已经动起来了。资深健身爱好者胡剑飞最近打卡了岛城好几家24小时自助健身房，并且都办了月卡。“如果有时间可以选择错峰健身，24小时自助健身房真的很有性价比。”在胡剑飞看来，这种模式满足了他追求新鲜感的需求，晚上下班了也有个能够健身的好去处。而他选择健身房的标准也很明确：除了价格，更看重环境、层高和器械是否专业。

从传统的重服务、重推销，到现在的轻服务、重体验，24小时自助健身房的兴起，不仅是经营模式的改变，更是对消费者心理的一次精准拿捏。它剥离了健身的社交包袱和长期预付压力，让健身回归运动本身。

当健身房的灯光24小时为你亮起，你面对的，只有那个想要变得更好的自己。