

國立台灣體育學院圖書館剪輯資料

分類 行銷 來源 大成報 日期 90. 3. 13 版面 九版

部份健康休閒俱樂部也開始調整營運方式，除了引進熱門的活動設施外，包括入會費及各種設備使用的費用也都降低，此外更有同性質的俱樂部採取策略聯盟方式經營，以增加據

同性質俱樂部策略聯盟 共同行銷節省成本 增加據點會員交流

記者 陳忠賢 報導
為了因應經濟不景氣帶來的衝擊，

受到景氣不佳的影響，部份健康休閒俱樂部也面臨經營上的瓶頸，而為了突破這個瓶頸，業者紛紛增加熱門的設施，其中又以近期最熱門的SPA設施增設者最多，包括初級的沖霄式、沖扇式及中、高級的各項SPA水療法設備等，希望藉引進新設施而招攬更多會員。

康休閒俱樂部，在策略聯盟方面，大都是多元化俱樂部與單項俱樂部的合作，如純粹以健身為主的俱樂部，與包括附設游泳池、網球場、羽球場等具有多項設施的健康休閒俱樂部合作，模式為雙方的會員都可到兩俱樂部的健身房活動，但僅限於健身房，如此單項俱樂部等於多了活動的據點，而多元化俱樂部則可藉著對方會員來活動的機會，吸收成為新會員，或拓展其他設施項目的業務，這樣的策略聯盟如卡莎米亞健康休閒俱樂部與純以健身為主的綠原健身俱樂部等。

另外降低收費也是基本的促銷策略，而且降幅也都相當大，最大可達五十%以上，還有增加可享用的設備，例如原本俱樂部內有多項設施費用獨立，但促銷期間只要繳單一費用就能享受俱樂部內的各種設施，無形中增加了會員的權益。

此外策略聯盟及相互結合的趨勢也吹進健康休閒俱樂部，在策略聯盟方面，大都是多元化俱樂部與單項俱樂部的合作，如純粹以健身為主的俱樂部，與包括附設游泳池、網球場、羽球場等具有多項設施的健康休閒俱樂部合作，模式為雙方的會員都可到兩俱樂部的健身房活動，但僅限於健身房，如此單項俱樂部等於多了活動的據點，而多元化俱樂部則可藉著對方會員來活動的機會，吸收成為新會員，或拓展其他設施項目的業務，這樣的策略聯盟如卡莎米亞健康休閒俱樂部與純以健身為主的綠原健身俱樂部等。

