9/18訪談紀錄逐字稿

姓名：李泓毅年齡：33歲

Josfitness就是愛運動工作室老闆(花蓮市國聯五路2-21)

我：在這裡開業多久了？

李：我從事健身的產業1年了。

我：在經營這家店以前，有沒有在其他地方開業過？

李：沒有。

我：那為甚麼選擇在這裡開業？

李：你說這個地點嗎？純粹是因為房子是自己的，為了省店租吧。

我：那為甚麼會選在花蓮這邊？

李：因為本身就是花蓮人。然後已經結婚了所以要在花蓮生根。

我：我想問你的是，在花蓮這個地方開業有沒有遇到什麼樣的困難？

李：其實，花蓮在健身產業這一塊比較封閉，而且花蓮最近有比較多的大型健身房，是因為是台北帶進來的風氣，就變成說這幾年我們會從臉書阿、IG上面，你會發現，很多喜歡健身的人都喜歡去po那些照片阿，或著是運動的影片，然後新聞媒體也會渲染吧，他們就等於說帶動健身風氣，然後所以就開始有很多人注意到這一塊，然後才會開始有那種大型健身房，一開始只有有幾間在花蓮，慢慢就有很多家陸陸續續的開了。

李：困難的在於說，你要怎麼讓自己曝光，或者是你要怎麼樣讓客源穩定，讓學生知道。

因為其實工作室的型態和大型健身房是不一樣的，大型健身房的話一般就是收會員，不管是繳會費、月費、年費；可是像我們這種屬於客製化的工作室，……北部很多工作室啦，我們不收會費，來這邊運動的人他們是真的想要找教練，想要真的是有一個正確的運動觀念或是知識，他們才會願意付學費來上課。

所以我是不收會員的，型態上就是這樣，所以最大的問題還是找學生啦。那我們找教練就是說，因為我們平常運動阿，就是跑跑步阿、騎騎腳踏車，那為甚麼還要去健身房找教練？所以這是為甚麼我們教練在宣導說，為甚麼要找教練，像怕受傷啦，然後要怎麼樣吃阿、怎麼樣訓練阿，才能讓你得到更好的效果，

我：教練你也覺得健身房最近有增加嘛，我想請問你一下為甚麼會突然增加？

李：因為商機。因為大型健身房其實講白一點就是要賺錢，他們有嗅到花蓮沒有這種類型的大型健身房，大間其實他們敢開，是因為他們認為可以賺錢。

我：最大是這一家嗎？

李：對，WORLD GYM他們是世界連鎖，所以他們的後盾非常非常強，所以當WORLD GYM準備在這裡開業的時候，其他小的健身房會非常怕，像陽光、亞緻、城中、WINNER、甚至什麼健身工廠，他們都很怕。

我：可是我們發現花蓮都是從小家的開始耶，像一開始的亞緻阿、亞特阿，後來就開始有些小家的。

李：那時候最大就是亞緻，後來就開始有甚麼肌肉工廠阿，後來亞緻的教練出來他們開了城中。大概到前年還是幾家。

然後後來就是陽光，陽光運動健身中心嘛，然後還有一間叫WINNER。

還有那個體能部落啦，其實這是比較不同型態的健身房。

我：好，那你覺得花蓮人在這個部份消費能力強嗎？

李：我以前認為不強，直到WORLD GYM開了之後我才發現其實很強欸，其實非常有喔。

其實我一直知道花蓮有潛力啦，只是我們欠開發。因為現在的狀態等於5年前的台北，我們跟我們一些其他工作室的教練討論一下花蓮健身房，現在的狀態和消費，還有大家對於健身運動的認知，大概停留在甚麼位置，後來我們討論出來的結果就是：現在的花蓮，大概等於5年前左右的台北。所以花蓮我們其實，我們在看幾年後其實這一塊是會愈來愈好的，然後大家對於找教練或者是健身運動的認知也會提升。可是，花蓮有一塊很大的問題是在於人口，花蓮我們不過算花蓮縣也才三十幾萬人，可是，你一個蘆洲就有一百萬個人了，所以就是健身房、大健身房之後一定會倒阿，就是大家沒錢賺，然後你會看到愈來愈多一定會收，一定有人收。像WORLD GYM有後盾和資金，所以它就是開在那邊，等大家倒，真的就是這樣阿，基本上小的會留下來，可是小的指的是我們這種工作室，然後大的留下來可能是一到兩間。

我：所以也會紅個三、五年左右嗎？

李：我覺得可能可以維持五年。

我：所以五年內會收？

李：因為我知道很多會員，陽光、城中他們都開始退會員，可是每個健身房有他們自己走的特色。就比如說，亞緻和城中他們走的是甚麼？是團體客，他們收會員，可是他們主要是團體客，那他們裡面會有所謂「死忠」的學生，會跟著教練，所以因為某些教練他們不會離開。可是有一些人，他們不喜歡上團體客的人，他們會針對器材來做考量。

而且花蓮有個很好玩的問題，那種狀態就是，大家喜歡嘗鮮，這個不管在甚麼產業都一樣啦。假設今天花蓮開了一間新的店，就會看到說：哇，超多人！在那邊排隊，之後你要看它厲不厲害是半年後，因為前期花蓮人很喜歡嘗鮮，剛開一個月兩個月就會很滿，到後來其實大家發現，欸，好像不怎麼樣，就是這樣而已，然後別間店又開了，大家又一窩蜂的跑過去，然後原本這間如果他的核心產品不夠厲害的話，就會像驚鴻一瞥一樣，出來，然後幾個月之後又不見了。你會發現花蓮很多餐廳開了開，半年後就不見了。就像健身房也是，當一個很有名的連鎖健身品牌的時候，大家就是嘗鮮，大家就想說：哇，台北的品牌進來耶，然後器材很新，然後很像夜店風之類的，然後有教練，然後大家就會嘗鮮，就一窩蜂地離開，跑進WORLD GYM裡面，所以相對就會影響到其他健身房，如果你那個會員年費一收就是一年兩年，所以那一年之內會員不可能離開，所以除了開發新會員之外，就是等著沒錢賺。像城中就蠻嚴重的，他們會員跑很多。

我：城中好像蠻多女生去的啊。

李：主要是團體客。

我：所以教練你覺得大間的就是會員制，然後小間的就是走客製化的。

李：對。

我：教練你之前在花蓮嗎？

李：對。

我

：那請問你之前從事甚麼工作？

李：就是在家裡從事傳統產業相關的工作。

我：教練你以前在花蓮嘛，那你應該會看到兩年前健身房增加到現在的情況，從以前到現在花蓮有沒有甚麼產業型態的改變？

李：其實健身房這種產業不會和其他產業有太大的牽連，最近健身房開很多，然後甚麼做吃的阿完全不影響，完全是一個針對本地人，所以大概開健身房甚麼產業會比較好，運動用品店這個是，另外一個就是醫療，因為運動傷害。

我：可是醫療好像現在沒有看到甚麼店多的。

李：我指的是物理治療，像物理治療診所阿，其實台北非常非常多，可是花蓮很少看到，大部分都躲在大醫院，可是其實物理治療師他們是有能力出來執業的，他們可以開物理治療診所，然後治療，是沒有健保補助的，就是自費，其實台北很多，花蓮這個區塊其實大家不了解，這個東西我相信以後一定會有人開。

真的說我們哪邊受傷哪裡痛，甚至五十肩，骨盆歪，那個其實都是物理治療的範圍。關於關節肌肉，都算是物理治療。

那運動用品店花蓮就是開很多了啦，一定也是開一開以後也會倒的啦。人口還是會飽和啦，在需求上。

其實在吃的部分也會有所改變，因為健康的飲食，可是現在還看到，可是這個我相信以後一定有，像是發明甚麼健身餐啦、養生餐啦，像在運動這一塊，因為人們注重運動之後相對的在吃的方面也會比較注重。

我：所以以後也會有，我要練哪個肌肉，所以要吃哪個蛋白之類的嗎？

李：那個都有，其實會賣，可是實際上是不行賣的。就是所謂乳清蛋白。北部健身房應該是比較多啦，教練會推銷。

我：所以其實會有這樣的情況，可是花蓮目前還沒看到。

李：其實花蓮有阿，某健身房就有在賣，他本身有在賣乳清蛋白，可是像其他健身房的話就都沒有。可是不會是專門店就是了。

我：那教練你有沒有覺得，健身房增加阿，對民眾有甚麼明顯的影響？比如說，可能花蓮人會有運動習慣，整個健身運動的習慣會更好。

李：基本上會啦，花蓮會開始進入健身房運動，當他們運動完之後發現就是說，要怎麼樣運動比較好，要做一些什麼樣的東西。帶動整體，就是花蓮在運動健身的觀念會更好，甚至會想加入這一塊的人會愈來愈多。

我：那請問你們現在所知的客群，大概就是什麼樣的年紀？

李：你是指我這邊嗎？

我：對，或著是你有知道別家健身房的。

李：喔，因為工作室和健身房的型態比較不一樣，我這邊大概就是……因為我這邊要付費嘛，所以都會是有工作的，然後年齡稍微高一點點。

我：大概幾歲？

李：我這邊年紀最大的大概60，最年輕的大概25歲。其實接近中間，大概30-45之間。

我：所以是30-45之間會比較多。

李：大部分是輕熟女啦。因為我這邊學生大概百分之八十都是女孩子。

我：所以女生上健身房的比例比男生對多嗎？外縣市也是這樣嗎？

李：對。

我：因為我們的問卷結果顯示也是這樣。

李：一般來說是這樣。

我：那為甚麼，你覺得？

李：因為女生大部分比較注重保養吧。

我：因為女生比較重身材吧。應該是健身教練都是男的，所以女生就比較多了。

李：沒有沒有這不一樣。

我：哈哈哈開玩笑的。

李：如果真的要講的話，女生比較喜歡女教練，因為他們在運動的時候其實那個臉部表情會不好看，如果今天你來運動你要素顏，然後我今天給你舉很重的東西表情會很痛苦，女孩子其實比較不喜歡教練看到這個。

然後男孩子本生就力量大，他會覺得：為甚麼我要追求這個東西？

我：欸其實我們沒有注意到這一點欸，女生比較喜歡給女教練教，可是女教練又少。

李：因為會有一定的門檻啦。

我：所以你們要考證照嗎？

李：對。

我：什麼樣的證照？

李：很多種類，我後面這些都是。

我：那健身房一定要有證照嗎？

李：其實都不需要，只是我們要提升專業度而已。就像world gym的教練，其實健身的人才沒有這麼多，就我所知，花蓮真的很專業的不超過十個。

可是你們知道world gym的教練剛開始有20、30個，他們就是用應徵的阿，然後可能給你一個十天的培訓，然後還包括話術的銷售，因為他們最需要的就是賣課。

我：賣甚麼課？

李：買私人教練的課程，就是一對一。然後針對你的狀態去訓練。而且教練課程他們一個推出去就是50堂，然後一堂課平均1688，所以每次那個課賣出去就是10萬，所以他們的教練要非常會賣課，他們有業績壓力阿，他們是業務型的教練。但是我1小時收費是1200啦。不過這個才是市價，你去台北的話工作室大概1200-1500，可是大型的他們中間有教練要抽成、公司要抽的問題，那1個小時都是2000左右這樣，這很正常。

我：所以健身教練算是薪水蠻高的工作。

李：所以這就是為甚麼後期，這幾年健身房開那麼多，所以大家就開始想轉職，做健身教練。在台北好像一個月月薪10幾20萬耶，算是不錯的啦，在中等健身房比如說world gym，你很會賣課的話，一個月10幾萬很正常。

我：所以教練覺得健身房增加，有帶動花蓮人的工作機會嗎？

李：基本上不多耶。

我：那這些教練是從哪裡來的？

李：其實健身房帶動的工作機會不多耶，一間健身房工讀生加一加，還有打掃的阿桑，也才幾個而已，所以有限啦。

然後他們團體課的教練都是北部來的，就是宜蘭、台北，他們會下花蓮，就是每次上課從台北宜蘭坐火車下來上課這樣子。

不過像亞緻他們都是花蓮的教練啦，他們很久了。

我：那請問教練，如果我今天是一個消費者，找到好教練有甚麼方法？

李：就上課看看阿，或是可能會跟你聊天甚麼的。所以我覺得消費者要有一些基本的能力，如果你在網路上看到運動上、飲食上的文章，你知道現在很多奇奇怪怪的一分鐘啦，幾分鐘做這個動作，然後一個禮拜就能瘦幾公斤，你看，根本就不合理。

如果你拿這個給教練看，他可以用很專業的角度回答的話，那就ok，可是如果說他說不出可所以然的話，那就是不ok。或是說為甚麼要做這個動作，是為了練哪裡，他應該要可以跟你說；可是有的就說：「你就是練就對了，幹嘛問那麼多。」。所以要言之有物，然後每個人的需求不一樣啦，可能你要找的是一個很有耐心的教練，如果你是有底子的人，你可能需要一個很會練的人。

可是你看這個教練很壯，跟會教是另外一回事，所以找教練的話我就建議先聊聊天，看他的教學經驗，證照是其次。

我：關於健身房的功能或著是對民眾的影響，除了對民眾的健康觀念之外，還有甚麼樣的影響，像是有人會來健身房是甚麼其他原因。

李：有一些是交朋友啦，有些純粹是喜歡人多的場合，有的人可能觀念其實不太ok，是來認識異性，就我所知會有這樣。

我：那在北部有沒有你知道，有人利用健身房做一些不好的事情？像是毒品阿。

李：吸毒沒有啦，不會因為人多就做壞事。

我：或著是說直銷。

李：喔直銷會有啦，直銷有直銷的健身房阿，他們不會強迫啦，只是裡面的業者本身是做直銷的啦。喔我還遇過有些是去洗澡的阿，因為健身房裏面有蒸氣室、spa池，烤箱。

我：以前花蓮人運動都去美崙山散步阿，田徑場跑跑步，可是現在經過健身房就看到在跑跑步機，所以可能會改變運動習慣啦。

李：對阿，所以健身房要推阿，利用朋友去推，就可能大家一起上課會必較有趣啦。

我：因為有同儕跟學費的壓力，所以會持久吧。

李：對呀。

我：那教練你建議我們一周上健身房多少次？

李：兩次就夠啦。

我：那你覺得來健身房要做什麼樣的運動？

李：如果繳費來健身房跑跑步機、踩腳踏車，那根本就是浪費，所以我會建議做重量訓練，這也就是為甚麼要有健身房這些器材，那也才是為甚麼我們要賣會員。

這個時候就點出了為甚麼要請教練，因為你不會用器材。

我：所以你覺得來健身房要做重量訓練。

李：對阿，因為器材很貴阿，你家裡面不會有阿，所以你來健身房跑步根本就是浪費生命、浪費錢。

我：那重量訓練對生活上有什麼幫助？

李：重量訓練可以鍛鍊肌肉阿，相對的在生活上會比較方便，提重物阿、抱小孩阿、或著是爬樓梯，運動比較不會受傷，還有不容易復胖。

還有我們一定要給一個觀念，我們要看的不是體重計上的數字，而是體脂肪，還有你在鏡子前就會看到自己的身體曲線。

(結束)