

# 长沙市岳麓区商业篮球馆运营现状

湛衡相 | 文

本文采用实地考察法、文献资料法等研究方法，对岳麓区篮球场馆的运营现状展开调查，指出存在的问题及不足，为岳麓区篮球馆运营发展提出相关的建议。通过分析认为：球馆应改变场地的租赁方式、加大篮球场馆的市场宣传与推广、加强体育产业的建设和管理、提高消费者的运动质量、建议独具一格的商业篮球场馆特色。

## 1 前言

《体育发展“十三五”规划》中明确指出积极推进体育场馆管理体制和运营机制创新，引入和运用现代企业制度，激发场馆活力。鼓励场馆运营管理实体通过品牌输出、管理输出、资本输出等形式实现规模化、专业化运营。<sup>[1]</sup> 本文对岳麓区篮球场馆的运营现状进行初步的调查，分析在运营中所存在的问题并且提出相应的改进方法来更好的增加篮球馆的经济效益。

## 2 研究对象与方法

2.1 研究对象为“花香”篮球馆、“798”篮球馆、“全明星”篮球馆等二十家商业性篮球馆。

### 2.2 研究方法

#### 2.2.1 问卷调查法

本文一共设计了两份问卷，对岳麓区篮球馆的经营者以及消费者发放，给经营者发放 20 份，给消费人群发放 200 份。

#### 2.2.2 访谈法

对岳麓区篮球场馆的经营人员、教练员、篮球微信群群主以及从事相关工作的人员进行访谈，了解整个岳麓区篮球行业的市场、篮球培训、消费等相关信息。

## 3 结果与分析

### 3.1 岳麓区商业篮球馆的基本概况

#### 3.1.1 篮球馆使用率

篮球馆经营高峰期是在晚饭以后，调查的过程中老板跟我们说球馆使用的高峰期是在每周一到周五的晚上以及周末全天，可是球馆也会受到天气的影响，一般在天气比较热的时候消费人群比较多。<sup>[2]</sup>

#### 3.1.2 篮球馆预约方式

根据调查，现在岳麓区的篮球馆采取的场地预约模式还是多种多样的，以微信预定为主，随着网上通讯的迅速发展，岳麓区的部分球馆已经采取了美团等网络预定途径，通过对消费者的调查，得知这个销售模式很受消费者的欢迎，并且还有相当大的优惠，遇到突发情况还可以方便消费者快速退订。

#### 3.1.3 篮球馆场地出租方式

如今，随着篮球产业的迅速推进，岳麓区的篮球馆为消费人群推出了类似包年卡，季卡，月卡和不同的消费方法以及相对应的优惠与服务，从得出的数据显示 79% 的消费者都是在篮球馆进行消费现金，这也说明良好的销售方法和对整个市场的拿捏对自己球馆的经济收入起着决定性作用。当然很多的篮场馆场地有限，所以在使用时应该让场馆的使用率达到最大化。

#### 3.1.4 篮球馆的销售和市场

依据调查的结果分析，篮球馆的很大一部分收入来源从高到低的排列依次是：场地的出租，青少年的篮球培训，运动饮料的销售以及其他服务。在分析中，因为受到篮球馆经营规模的影响，每一个场馆提供的消费项目也有很大的区别，相对而言篮球馆规模越大其提供的服务项目

就越多，但是一些较小的篮球馆就只经营篮球相关项目和一些运动饮料的销售。依据结果分析，这不仅为篮球消费者提供了强身健体和娱乐的场所，与此同时也增加了场馆的经济收入，岳麓区约 95% 的篮球馆成立了与篮球有关的商品销售。

### 3.2 岳麓区商业篮球馆消费者情况

#### 3.2.1 消费人群对篮球馆经营者服务满意情况

依据对消费人群的结果分析，篮球消费者对场馆经营服务满意程度为 88%，不满意程度为 12%；对消费金额满意人数占 70%，不满意人数占 30%，依据数据说明篮球消费人群对篮球馆运营管理服务与收取费用数目大部分给予满意评价，但是还是存在有不满意的消费人群，这是我们运营管理人员将要继续改进的地方，以后还要增强服务的质量和调整价格的合理性，能够在空余时间到篮球场馆去消费的一般都是白领、公务人员、学生以及收入相对较高的人员；也告诉我们篮球消费群体在强身健体的同时希望得到很好的服务；家长对于孩子培训的重视以及对培训的费用基本处在满意状态。

#### 3.2.2 消费者在球馆的消费方式

对消费者的调查分析得知，选择年卡进行消费的有 18 人，占调查总人数的 9%；选择季卡进行消费的有 20 人，占总体的 10%；选择买月卡来消费的有 50 人，占总体的 25%；选择现金进行消费的有 112 人，占总体的 56%；篮球爱好者租用篮球场地用现金消费的占总人数的 56%，通过和篮球场馆的经营者交流以及调查的结果进行分析，篮球场馆规模越大采用现金消费的人群越多。此外可以看出消费者人群锻炼的场地是不固定的。

## 4 结论与建议

### 4.1 改变场地的租赁方式

当前，岳麓区的商业篮球场馆经营模式比肩简单，大多是场地出租，没有充分利用现有的巨大的篮球产业市场，篮球场馆的经营者理当增强对没来场馆的来体验的并且热爱篮球人群的开发，走到街上、网络上去宣传和推广，以至于让人们知道自己的球馆，体会篮球给人带来的感觉，体会篮球让朋友们聚在一起打球的魅力、让身体得到锻炼，给自己场馆的消费者提供多种多样的消费类别，例如：郊游、球馆内部球队交流比赛、聚会等等。这种多

类别项目的开发能对球馆的经济以及社会效益造成积极向好的局面，并且还能更好地开发篮球市场的资源。

### 4.2 加大篮球场馆的市场宣传与推广

把以往的经营状态改变，经营者应该充分利用网络以及市场比较先进的宣传方式来对自己的球馆进行宣传；如：采取经营者、球员、球队介绍，建立自己的小程序和微信群、海报及赞助赛事等等。

### 4.3 加强体育产业的建设和管理

随着时代的进步、经济的发展，我们的生活基本达到小康水平，可是还需要加强物质与精神的境界。体育产业已经成为了我国国民经济的重要组成部分，加强体育产业的建设，充分开展各类体育教育的培训工作，培育经营和体育的复合型体育产业人才，形成较高效率的产业管理和市场销售队伍，确保体育产业持续高效的发展。

### 4.4 提高消费者的运动质量

让消费者的身心在有限的时间内得到最大的发展，球馆应聘请高水平的运动员给予消费者帮助，消费者到篮球场馆打球，场馆不仅要有基础硬件设施，良好的运动氛围也是一个很重要的原因，因此，在高水平运动员的指导、示范和讲解下提高篮球爱好者的技术及兴趣是很有必要的，让消费者有兴趣、有目的、有动力的进行身体锻炼，从而提高每次的运动质量。

### 4.5 建议独具一格的商业篮球场馆特色

岳麓区目前已经拥有 20 多家商业性篮球馆，很多球馆的基本设施和消费价格都是差不多的，但是具有自己特色的场馆是极少数的，要想获取更大的经济效益，必须要有独具一格的运营特色，有的球馆是请名声的高水平队员在球馆打球；有的球馆则是在争取路人王等一系列的大型比赛来吸引消费者，还有球馆是给予女性球员一定的优惠，从而吸引更多的女性消费者；因此，自己球馆拥有独具一格的特色极其必要的二。

作者简介：湛衡相(1995-09)，男，汉族，湖南岳阳人，吉首大学体育科学学院，在读硕士研究生，研究方向为体育教学。