

年盈利15万元 开家瑜伽馆赚钱修身两不误

在今天的流行与时尚中,瑜伽健身屹立潮头。从国家首脑到平民百姓,从娱乐明星到白领一族,都是瑜伽的忠实追随者。瑜伽这种源自印度的健身方式,正以它独特的魅力领先健身市场,以惊人的速度在世界的各个角落落地开花。瑜伽巨大的市场商机,也吸引了一大批人投身瑜伽馆的经营当中。古老的瑜伽焕发出无限魅力的同时,也散发出了无限的商机。

禅意瑜伽

让身体和心灵成长

广伽是禅意瑜伽的创始人。瑜伽的神奇功效在她身上有很明显的体现:岁月在她的脸上仿佛驻足了,丝毫看不出这是一位“奔四”的女人、一位10多岁孩子的母亲。她还是南岳广济禅寺的俗家弟子,一位女居士,广伽就是她的居士名。

广伽接触瑜伽是在2000年,

起初和别的女人一样,刚生完宝宝的广伽,听说练习瑜伽可以修复身材,恢复体能,抱着试一试的心态,她专程跑到北京和著名的莫汉大师学习瑜伽。从此广伽就深深喜欢上了瑜伽,而这一练也就是11年。

广伽原先也在长沙一所瑜伽学校当教练,但随着对瑜伽

了解的逐步加深,广伽对现有的瑜伽授课体系越来越不认同。现在的瑜伽班一般都是教授学员一些瑜伽的体式,而不是通过提升意识帮助人们充分发挥潜能,以此来达到身体、心灵与精神的和谐统一。这也就违背了瑜伽的基本精神。

在2011年的1月份,她开

办了现在的禅意瑜伽。为的就是用自己理解的方式,去探索瑜伽修行之路。“对学员传达我所了解的生命,让学员学会与自己的身体沟通。不单让他们学习看得见的瑜伽,更要学习看不见的的心灵瑜伽。”广伽老师向记者讲述了她的办学理念。

年盈利: 7万

开店时间:2011年1月

江江瑜伽馆

提供客户需要的并且适合的课程

坚持练瑜伽7年的刘小荣,体验到了瑜伽带给她的快乐与自信,在2009年6月创办了这家江江瑜伽馆。

“上班族、学生等要长期伏案工作、学习的人群常常会有肌肉僵硬,背部、关节等肌肉疼痛症状。减压瑜伽理疗瑜伽就是他们的最佳选择。”刘小荣向

记者介绍。于是江江瑜伽馆把减压瑜伽、理疗瑜伽、纤体瑜伽作为了核心课程。

亲子瑜伽是江江未来的工作重心,亲子瑜伽是小孩与父母共同参与的运动,除了可以帮助孩子伸展全身肌肉、筋骨得到健康成长以外,还能促进父母与孩子的心灵沟通。“目前

长沙做这个的很少,在我们馆内也还没有开设亲子课程,但是我们每个月都会在社区举办亲子瑜伽的公益活动,一是推广自己的品牌,二是让更多的人了解亲子瑜伽。”

每个人对瑜伽的需求不一样,时间安排也不一样,办瑜伽馆,完全可以把每天的24个

小时都利用起来。瑜伽馆的客源很广,学生、白领甚至家庭主妇都有,并且年龄跨度很大,所以说市场需求还是很大的。刘小荣表示:“想要赚大钱,选瑜伽这行不错。但是我并不想做大,能跟10来个朋友一块练练瑜伽,我觉得是很幸福的事情。”

年盈利: 8万

开店时间:2009年6月

子轩瑜伽馆

一对一,培养实用型瑜伽教练

年盈利:15万

开店时间:2005年7月

为了迎合更多年轻女性对青春动感活泼的追求,子轩瑜伽馆引进了肚皮舞教学。这样的经营使子轩在竞争日益激烈的瑜伽市场中具备了长期的、持久的发展和盈利空间。

“我们这里培训出来的瑜伽教练、肚皮舞教练是可以直接上岗的。”子轩瑜伽馆负责人陈情说。子轩瑜伽培训瑜伽教练是一对一的辅导,从瑜伽的起源、背景文化、瑜伽的分支、瑜伽在中国的主要流行形式,到具体的瑜伽体式、呼吸、冥想、经络都有一个系统的学习计划,后期教程的重点在授课的形式与方法。

湖北的小王今年年初在子轩报了教练班。子轩给她提供了边学习边试讲的平台。通过教练的指导和自己的刻苦学习,两个月时间小王就拿到了瑜伽教练中级证书。小王不但征服了子轩挑剔的老会员,也赢得了在长沙

一家健身俱乐部当瑜伽教练的机会。真正走进了这个行业。

瑜伽行业2002年进入中国,2005年到2008年在长沙迅速崛起,这四年是子轩会员最多的时候。在众商家开瑜伽馆的过程中,由于没有统一的行业规则,瑜伽馆的存在形式各种各样,子轩也受到了一定的冲击,会员人数也有下降。

陈情表示:“我们有会员去健身房上过瑜伽课程,那里的环境很差,根本静不下心来练瑜伽。还有美容会所开设的瑜伽课程,多半是不专业的,他们把瑜伽当成一个附带产品,用送瑜伽课程来吸引顾客。”子轩给爱好瑜伽者提供一个专业的平台,坚持只做瑜伽和肚皮舞培训,用专业的教学、专业的管理、专业的环境赢得会员们的信赖,因此也赢得了一定的市场,近两年子轩的会员数一直都很稳定。

瑜伽馆, 要靠实力去经营

据了解,现在培养一名瑜伽教练,学费最低在几千元,如果要得到权威机构的认证,费用则上万元。但目前瑜伽市场的混乱现象也非常突出,瑜伽教练水平没有统一的衡量标准,如何选择有实力的瑜伽教练并得到消费者的认同,是经营者最需要操心的问题。

现在瑜伽健身行业处于鱼龙混杂的状态,管理不明确,入门门槛低,经营行为不规范。有些经营会所把模仿几套国外的健身操,几种国外的练习方法,甚至学做几个老外的常规动作及组合方法当作教习瑜伽的一部分,并且把这种类别叫做“国际瑜伽水平”;有的瑜伽会馆会请个印度来的青年“包装”一下,成为“瑜伽大师”,把这种叫做印度传统正宗瑜伽等。这些欺骗消费者的行为也时有发生。所以,各级职能部门加强监管,瑜伽从业者提高自身素质,规范经营行为也势在必行。

投身瑜伽健身行业是现在比较流行的创业方式,但是在中国,从经营效果看,多数瑜伽会馆只是微利或持平。要想在这个行业脱颖而出,首先要树立自己的品牌,突出自己的特色,最重要的是要有信心,谁能把最初的勇气坚持到最后,谁就赢得了这个具有巨大潜力和空间开发的瑜伽市场。但是,创业之初可能会面临资金短缺的困难,需要银行提供一些帮助。中信银行针对创业者可提供商铺贷款、个人经营性贷款、中小企业贷款等,特别是对有需求的商务人士提供高额信用卡绿色通道。

随着社会发展的不断进步及不同的职场需求,人们已不再满足于简单的穿衣打扮,而是有了更高层次的审美要求。于是,练习瑜伽的人们越来越多,尤其以女性为主。中信银行针对女性客户专门设计了一款女性主体卡“香卡”,各位爱好瑜伽的创业人士可结合特有的香卡品牌与中信银行一起策划举办一些客户活动。中信银行女性香卡是中信银行为女士客户度身设计的借记卡产品。除了具备传统借记卡的功能外,香卡还可助您实现投资理财,第三方存管、外汇买卖等各项理财需求。现阶段中信银行又在原有香卡服务内容的基础上,增加了亲子、旅游、高尔夫增值服务和积分等功能,让女性在轻松理财的同时,更可享受到专属于自己的贴心特惠服务。

