泳池里漂“宝藏”，无需费力“狗刨”

创业进行时 BUSINESS IN PROGRESS

长沙的游泳馆越建越多，但依然不能满足市民的需求。当游泳池逐渐成为炙手可热的避暑消夏的乐园时，游泳也从单纯的健身运动发展成为集运动、休闲到商务活动一条龙的新型产业。

■实习生 李程 郭炜娴 陈洁 见习记者 雷昕

长沙市贺龙体育场今年新增的户外游泳池，吸引了大量市民前来游泳解暑。记者 李丹 摄

【铁道学院游泳馆】——“三道围墙”保证客源

游泳馆面积：2500平方米
地址：铁道学院

铁道学院的泳池分为两个露天池，都是标准的竞赛池，同时泳池的周围被葱郁的大樟树包围。

泳池设在铁道学院内部，学生人群庞大。“学生是我们泳池的主要消费群体。大概占了四分之三。”铁道学院游泳馆的负责人之一邓小林告诉记者，在铁道学院的外围，还有人口较为密集的居民区，在居民区附近又有四所小学。

泳池的三道“围墙”构建了稳定的经济框架。“铁道学院围墙”为泳池保证了最基本的客户来源，“居民区围墙”让更多的居民对泳池产生了依赖，增加了客源，“小学区围墙”带来了小学生和部分家长的消费人群，为泳池锦上添花。

铁道学院的泳池开放时间分三段，每个时段的间隔会安排相关人员进行池水的杀菌和消毒。

“学生是个非常庞大的群体，再加上我们分时段地对泳池杀菌消毒，泳池健康卫生的口碑也树立起来了，附近的人都会优先选择来我们这里游泳。”邓小林表示。

创业心经

游泳馆的选址很重要。“三道围墙”的模式，保证了稳定的客源。再把服务、卫生和安全抓好，游泳池的经营基本上就得到了保证。

【华银园游泳馆】——举办游泳比赛和培训班稳定客源

游泳馆面积：1150平方米
地址：韶山中路752号华银园小区内

华银园游泳池是众多面对中小学生免费开放的游泳池之一，开业之后很多小朋友都喜欢来游泳池避暑，陪伴小朋友游泳的家长便是游泳池的重要收入。为了增加游泳池的生意，同时也增加游泳的乐趣，管理者张建波决定定期举办游泳比赛之类的活动，同时设置一些小孩子喜欢的小礼品作为奖品。“这种活动很受欢迎，小孩子特别喜欢。”张建波笑着告诉记者。

现在华银园游泳池跟很多游泳池一样开办了游泳培训班，培训班的收入占到了游泳池将近一半的收入。

华银园游泳池有大小两个池子，池里面的水是用过滤机循环抽放的。华银园游泳池开业时与物业商议好的水价是3.6元/吨，巨大的用水量耗费了游泳池的主要资金。张建波告诉记者，开业一个月就用掉了两万元的水费。

开游泳池是个“脑力活”，虽然有7个救生员分区域值班，张建波巡视的时候依然需要精神高度集中。因为救生责任重大，游泳馆的救生员必须是经过统一培训取得救生证的专业人士。

创业心经

游泳馆安全永远是第一。耐心积累口碑，为顾客消暑的同时还能有好收入。

【通程大酒店游泳馆】——四季恒温延长消费旺季

游泳馆面积：300平方米
地址：长沙芙蓉区韶山北路通程国际大酒店

高星级酒店的泳池水质清澈、服务到位、人少都是吸引客户前来消费的原因。通程大酒店游泳馆负责人聂姝芳说，高星级酒店的游泳馆目标消费群的定位及价格相对偏高，因此来消费的人不多，基本不会出现“煮饺子”的现象。

负责人介绍游泳馆售票价格为130元/人，对酒店客人免费。完善的更衣室的配套设施是酒店游泳馆的优势，前来游泳的顾客同时还可以享受酒店健身中心其他配套设施的服务。

“长沙市目前的游泳馆越开越多，但是我们的客户流量并没有减少。”说到这聂姝芳的自豪溢于言表。

通程的室内游泳馆最大特色就是四季恒温，这大大延长了游泳馆的经营时间。“夏天以学生客源为主，而在冬天前来游泳的客户主要是以健身为主，客源相对固定。”聂姝芳介绍到。

与其他游泳馆一样，通程酒店游泳馆同样也开设了游泳培训班，采取量身定制式的一对一教学。记者在采访过程中就发现许多家长带着孩子来游泳馆学习。

创业心经

游泳馆作为消费行业，服务的品质也是一个重要因素，好的服务享受无疑能让消费者心甘情愿的花钱。

中信银行·创业点评

泳池存商机，经营亦有道

供不应求总是伴随着商机，游泳池就是一块正在增长的“宝藏”。当游泳池逐渐成为炙手可热的避暑消夏的乐园时，钞票也源源不断地进入到了商家们的口袋里。

经营游泳场馆，除了提供必要的场地、干净的水质和安全的保障外，商家们不妨考虑以下几点建议：

市场定位明确。根据场地的规模、区域环境、目标人群、消费水平等，开发出不同的休闲娱乐项目，增添相应的配套设施，对场馆的装饰风格也做相应调整。市场定位明确了，相应的市场营销策划也就明朗了。

开发淡季渠道。夏季是泳池经营的旺季，但夏季过后，又如何抓住不断减少的目标人群。应针对游泳场馆的特点，开发新的渠道，比如，在旺季时注重和强化客源的数量，淡季时则侧重于维护大客户和固定客户，如：大中型企业、中小学校、VIP会员等，以实现销售无淡季。尝试跟一些健身房、美容机构绑定，做好配套服务经营。一些学校的兴趣培训班也可以保证一部分稳定的客源。

提升成本效率。游泳池水的循环再利用是节约成本的关键。而成本效率的提升，万不能以牺牲水质和安全保障为前提。**中信银行连线点评人：彭芳，中信银行湖南小企业金融中心**

中信银行·理财问答

问：目前银行针对游泳池有什么相关的业务或产品？

答：可为游泳池设备生产厂家或泳池经销商户提供个人经营性贷款、中小企业贷款，中信银行新设立的“新概念银行”网点增设高尔夫室内训练场，可谓创银行业先河，可仿效此营销模式，继续拓宽中信银行在信用卡、理财卡的增值服务领域。不仅加深与目标客户的互动和分享，也提高了高端客户忠诚度和满意度。

问：游泳池是否可作为抵押物向银行融资？

答：根据《担保法》第三章，第三十四条，第（三）条规定，抵押人依法有权处分的国有的土地使用权、房屋和其他地上定着物。比如，集体所有的砖瓦窑、石灰窑，企业的工艺流程生产线，单位所有的烟囱、水塔、游泳池、雕像等。

问：有人说，“游泳是您身边的健康银行”。请问怎么看待这句话？

答：游泳是一种全身性运动，不但可以减肥，还可提高你的心肺功能，锻炼你几乎所有的肌肉，在水中人的骨骼得到了充分的放松，可以有机会“伸一下懒腰”，这对于保持挺拔的身材很有好处。随着现代人工作方式的改变，坐办公室的人多了，而且要长时间面对电脑工作，使得颈椎和腰椎毛病多了，很多康复和骨科专家都认为，游泳是最好的防治颈、腰椎疾病的运动。经常坚持游泳，相当于在银行享受的增值服务，最终能获得回报。

中信银行 CHINA CITIC BANK
小企业成长伴侣 善小而大成
咨询热线：84582034 84582044