

# 养生市场规模超万亿,消费业态多元

门槛较低,行业秩序亟待提升

专家:增强品牌意识,创新经营促升级

11月26日,2016中国营养与健康高峰论坛湖南分论坛在长沙正式启幕,来自医疗、营养、学术等行业的翘楚云集长沙,为行业带来一场科学膳食与慢病管理的知识盛宴,也带来创新创业的经验分享。在人们生活节奏加快、亚健康普遍盛行的背景下,养生热潮也开始逐步升温,足浴按摩、SPA养生馆、营养保健等行业显示出旺盛的潜力。

近日,国务院办公厅发布的《“健康中国2030”规划纲要》,更是表明了健康养生产业大有可为。纲要提出将发展健康产业,支持发展健康医疗旅游等健康服务新业态,不断满足群众日益增长的多层次多样化健康需求。而之前,美团大众点评研究院也发布了《中国健康养生大数据报告》,报告指出,目前我国健康养生市场规模已经超过万亿元,平均每位城市常住居民年均花费超过1000元用于健康养生。

## 【现象】

养生经济“钱”景无限

长沙最近的天气,正如全国波动的楼市,一直都在大跳水。而这样的天气,寒意来袭,除了适合躲在被子里留存温暖,去足浴店按个摩、养生馆泡个澡或是做个美容SPA,都是不错的选择。

12月2日晚上7点,中山路附近的五和足道店前,已经停满了车。一位刚刚做完中医理疗的周先生一脸轻松地告诉记者,由于从事IT行业,每天面对电脑易得脊椎病,会定期做一下调理,“工作压力大,而且天气这么冷,这时候泡泡脚,按按摩是最舒服了。”平均一两周来一次,如果身体不舒服会增加一下消费频率。“每次消费大约在200元左右,年纪大了,身体也不好,花点钱换健康你说值不值?”

除了足浴店,美容养生行业也办得热火朝天。在普利缇莎美容养生会所工作的潘女士说,由于冬意渐浓,客流量有了明显的增长。“11月的销售比上个月大概增加了两成。”潘女士表示,气温降低皮肤容易干燥,做美容护理的顾客也自然水涨船高,“老顾客居多,一星期左右来一次,来得勤的一星期两三次都有。”顾客的增加,潘女士的工资也随之增长,“平均月工资3000元,但是这个月顾客明显增多,破个5000元应该没问题。”

美团大众点评收录的统计数据,我国健康养生市场规模已经超过万亿元,平台收录商户数量超过50万家,仅2015年新增收录的商户数量中,养生保健商户的比例高达57.9%。这意味着,如果按照国家统计局2015年公布的中国城市常住居民人数7.7亿来计算,平均每位城市常住居民年均花费超过1000元用于健康养生。并且,平均每1500位城市常住居民中就拥有1家健康养生商户。



某公司的员工正在接受中医按摩培训。

## 【问题】门槛低,行业秩序亟待规范

目前,市场流行的健康养生方式主要涵盖六大类:既有类似球类、健身、游泳这些充满律动的动态类养生方式,也有像足疗按摩、温泉洗浴、中医保健这些静态类养生方式。虽然养生的方式种类繁多,但目前大多数健康服务业机构仍存在规模小、分布零散、核心竞争力不强等问题,甚至有些机构披着养生保健的外衣大肆推销产品。

“中医秘方根治白发”“几元钱治好你的白发”在养生需求迅速膨胀的今天,这

## 【专家】增强品牌意识,创新经营促升级

网络作家“中里巴人”2008年起连续推出三部系列畅销书《求医不如求己》,由于其养生观念新颖、方法简单实用,并触及了部分民众对“看病难、看病贵”的心理阴影,赢得一批读者喜爱。专家提醒,“求医不如求己”的观念,关注健康初衷虽好,但公众医学专业素养不足,不信任医生,自我诊治容易误判或者贻误病情,给临床上确实带来困扰,因此,养生应该建立科学的健康观念。

首先,没有一种适合所有人的养生秘方。专家指出,就连每天机械地喝八杯水都可能导致水湿困脾,更不用说中药具有偏性了,拔罐、针刺、艾灸等治疗方式也都有适应证,只有科学的养生观念,进行适度的日常保健,才能帮助人们化病痛

种以养生为名的幌子随处可见,更有社区“健康管理机构”诱导买药、修脚师自称养生师……乱象丛生的现状,折射出了养生市场合理存在背后无序发展的“社会病”。

“特别是老年人,有时候去社区的理疗店做个按摩,回来却买了一堆的被子、保健品,头疼死我了。”家住伍家岭附近的李莉表示,对于养生行业的乱象她深有感慨,自己65岁的母亲就是受害者,上周六本来想让母亲去放松下,结果在服务人员的诱导下,花了200

于无形。如果一种药物自己吃了感觉好,就马上推荐给亲友,容易好心办坏事。

如果说健康的科学观念离不开辩证施治,那么日常生活的养生保健第二个要点就是要注意适可而止。日常生活的健康原则是适度适量,运动也是如此。

第三,树立“治未病”的健康观念。随着医疗健康理念的发展进步,预防保健对于国民健康的作用被提高到了全新的高度。

随着人们养生意识的提升,养生经济将大有可为。但无序发展,确实阻碍了行业阔步向前。面对重重乱象,养生行业该如何破局,未来又该如何发展?

伍劲健认为,健康养生市场迫切需要规范,除了需强调准入门槛、行业标准

多元,买了一大堆来历不明的保健品。

健康养生行业为什么杂乱无序?湖南省健康服务业协会副理事长兼秘书长伍劲健表示,主要是市场缺乏统一规范的管理,而准入门槛较低,一旦有不良商家“钻空子”得逞,便会有更多资质不明的效仿者“以身试水”。而且连锁的大品牌企业较少,市场同质化竞争严重,人员流动性也较大,从业人员也存在文化程度比较低,无证上岗,操作不规范等现象。

外,还需大力提升从业人员素质,可通过一定考核标准,促进从业者专业技能的提升。同时,相关部门也应强化监管,大力宣传,提高公众对“伪养生”的免疫力,“在创业方面,医疗、食品、养老、旅游及互联网可以跨界融合发展,互补不足,以创新经营促进产业升级。”

“企业应增强品牌管理意识,通过统一的形象展示、制度管理建立强大的品牌竞争力。”中国高级保健师贺俊杰建议,创业者不要盲目地跳入市场,在创业之初,应明确企业差别化竞争优势,以产品或服务的精细定位,在市场的蓝海开拓出一片新的天地,“同时,在互联网的大数据时代,一定要懂得乘风而上,利用互联网拉近与消费者的距离。”

## 创业者说

### “更注重苦练内功”

“随着人们养生意识增强,养生经济定是一片蓝海。”怀着对市场的满腔热情,2005年,温肇智来到“脚都”长沙,开始了漫长的创业之路。从2005年到2011年,从某知名连锁足浴品牌的技师到店长、运营总监,到现在与他人合伙创立了“湘·无为足道”,每一步他都走得艰难而踏实。2011年,无为企业管理有限公司成立了,目前在全国拥有5家门店。

“无为建立之初,可以说是当时足浴行业的一股清流。在2011年之际,足浴行业乱象丛生,也没有统一的行业标准,技师收入低、地位不高、行业人才十分缺乏。而无为的建立则刷新了市民对足浴行业的认识,让人们感慨‘原来足浴也可这样做’。”温肇智介绍,刚开始大环境不好,经营也十分艰难,后来公司逐渐摸索除了一套严密制度,设置了专门的培训基地。

一杯茶八分满,洗脚水温夏季为42-45℃,冬季高5℃,客人走后理疗师需要将空调温度调至固定温度……每一处细节都显示了无为的服务理念。“和其他足浴品牌相比,我们更注重苦练内功。”温肇智表示,无为的优势在于明确定位,打造高端足浴的领导者,同时按摩技术也有口皆碑。

### “锁定不同客户群”

养生和美容一直是人们绕不开的话题,而作为索菲亚美业集团的董事长,谷咏霏把美丽作为了她一生的事业。2002年,谷咏霏拒绝了一份百万年薪的邀请,毅然选择带领她的团队创业。

“女人不仅要关注身体和面孔,更要关注心灵成长和权益保护,一直优雅而健康地生活。”谈起索菲亚创立的机缘,谷咏霏介绍,1999年她正在收看电视节目,看到步入古稀之年的索菲亚·罗兰,以绝对优势击败了比她小30至40岁的参赛者,被评为“20世纪世界上最美的女性”,“当时被她的气质和风采所感动,之后我就创立了现在的索菲亚。”

创业之初,索菲亚也曾历经艰辛。在廉价美容养生风行之时,索菲亚却仍然坚持高品质和服务,前5年业绩也一度出现下滑。但随着产品和体系的完善,通过精准的定位,索菲亚拥有了22家美丽会所、8家美丽邻居、1所艾丽思国际医美定制中心、1所美容培训学校以及员工800余名。

其中,皇家会所定位高端客群,会所会定期举办高端沙龙维系会员情感。美丽邻居则进入各大社区及OFFICE,让顾客在10分钟内,即可享受最贴心的服务。艾丽思医美则主要针对中高端爱美的女性,为他们实现美的梦想。谷咏霏表示,在未来,索菲亚还将在湖南省建立1000家美丽邻居门店。

■记者 卜岚 实习生 邓涛