

成都市温江区跆拳道俱乐部 经营现状及对策研究

兰雅茜 田程化

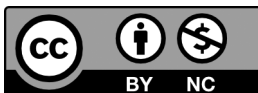
南充电影工业职业学院，南充

摘要 | 随着人们健康意识的提高，越来越多的人开始注重通过体育运动来增强体质和提高生活质量。跆拳道作为一种结合了力量与技巧的体育运动，普适性较高。本文以成都市温江区跆拳道俱乐部的经营现状及其对策为研究内容，针对温江区的17家跆拳道俱乐部，就其管理者的经营理念与方式、教练员的发展与规划，以及会员的扩充与维持等经营现状展开调查。调查发现，经营模式多以有限责任公司为主，拥有较为成熟的市场管理系统；大多数教练对专业的精通程度不高，缺乏教学经验，也缺少理论和实操学习；俱乐部会员年龄结构以幼儿园和小学低年级学生为主；大多数会员选择练习跆拳道的主要目的是强身健体。通过从宏观政策和微观经营人员角度分析当前现状中制约俱乐部经营的因素，为温江区跆拳道俱乐部的可持续健康经营提供可参考性意见，有助于提升当前温江区跆拳道俱乐部的经营水平。

关键词 | 跆拳道；俱乐部；经营现状；对策研究

Copyright © 2024 by author (s) and SciScan Publishing Limited

This article is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/). <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



通讯作者：田程化，南充电影工业职业学院，副教授，研究方向：社会体育。

文章引用：兰雅茜，田程化. 成都市温江区跆拳道俱乐部经营现状及对策研究 [J]. 中国体育研究, 2024, 6 (3): 387-397.

<https://doi.org/10.35534/scps.0603034>

1 前言

跆拳道起源于朝鲜半岛，是一项以手、脚进行格斗和对抗的运动^[1]。其目的在于提高人们的意志和精神。1992年，国际奥委会第103届会议将其确定为奥运会正式比赛项目^[2]。跆拳道在2000年悉尼奥运会上成为正式项目，在此之后得到了进一步发展。2019年9月2日，国务院总理提出建设体育强国，整合市场资源，增进国民健康，构建具有中国特色的现代竞技体系，适应社会主义市场经济改革要求，尊重法律，推动现代体育竞赛发展^[3]；在国际关系中构建多部门合作、多利益相关者参与的体育竞技金字塔体系，开辟层级有序的参与途径，促进青少年竞技体系和学校竞技体系有机融合。深化全国体育大会、全国冬季运动会、全国青少年运动会改革。支持国家个人体育协会举办高水平体育赛事，鼓励社会力量举办各种形式的系列赛、大奖赛、分区赛^[4]。四川省成都市是全国发展改革试点城市、资源成熟型城市，在全国跆拳道热潮的影响下，跆拳道俱乐部也得到了迅速发展，该地区建立了众多跆拳道俱乐部^[5]。现对成都市温江区17家跆拳道俱乐部的经营现状进行分析，并做好对策研究，对促进成都市温江区跆拳道健身产业的持续、健康、稳定发展具有重要意义。

2 成都市温江区跆拳道俱乐部的基本现状调查分析

如表1的调查结果所示，周围有社区的俱乐部有17家，周围有商圈的俱乐部有5家，周围有学校的俱乐部有7家。目前成都市温江区跆拳道俱乐部的经营模式主要包括以下两种形式：个体工商户和有限责任公司。其中个体工商户有6个，有限责任公司有11家。总体来说大多数俱乐部具有一定规模，这意味着运营成本较高。

表1 成都市温江区跆拳道俱乐部分布布局分析（17个）

Table 1 Distribution analysis of Taekwondo clubs in Wenjiang District of Chengdu (17)

序号	跆拳道俱乐部名称	地理位置	经营模式（企业类型）
1	源武道跆拳道（珠江店）	光华大道三段1588号	有限责任公司（自然人投资或控股）
2	坤元跆拳道	政通路269号	个体工商户

续表

序号	跆拳道俱乐部名称	地理位置	经营模式(企业类型)
3	北辰跆拳道	诚心路99号	有限责任公司(自然人投资或控股)
4	春吉秋盛	培仁教育广场	有限责任公司(自然人投资或控股)
5	烈霖跆拳道	乐善路光华之心5栋2楼	个体工商户
6	正心耀武综合运动馆	江浦路288号	有限责任公司(自然人投资或控股)
7	天马艺体跆拳道	文庙广场1号楼2楼	有限责任公司(自然人投资或控股)
8	烈霖武道	南熏大道二段853号	有限责任公司(自然人投资或控股)
9	颀龙跆拳道	文庙街文庙广场1栋3楼	有限责任公司(自然人投资或控股)
10	凤溪忠武综合运动馆	凤溪大道555号	有限责任公司(自然人投资或控股)
11	唐门跆拳道场	青泰路380号	个体工商户
12	潮空间艺体馆	永兴路1088号	有限责任公司(自然人投资或控股)
13	龙成跆拳道	和正街41号	个体工商户
14	巴蜀武道	孝泉镇	有限责任公司(自然人投资或控股)
15	正心跆拳道搏击馆	百信路28号	个体工商户
16	世纪跆拳道俱乐部	来凤路与黄金路交叉口 东北40米	个体工商户
17	尚博教育	公平金惠民大市场	有限责任公司(自然人投资或控股)

3 成都市温江区跆拳道俱乐部人员的基本情况调查分析

3.1 教练员年龄结构的调查分析

如表2所示, 18~25岁之间的教练占比较大, 26~30岁之间的教练占35.3%, 30岁以上的教练占比较少, 仅占19.6%。教练员整体年龄偏年轻, 相对来说, 年轻教练的教学经验和经营管理经验不够丰富, 这可能会引发教学以及经营管理方面的一些问题^[6]。

表2 教练员年龄结构的调查分析(N=40)

Table 2 Investigation and analysis of coaches' age structure (N=40)

教练员年龄	教练员数量(人)	百分比
18~25岁	23	45.1%
26~30岁	18	35.3%
30岁以上	10	19.6%

3.2 教练员学历情况的调查分析

如表3的调查结果所示,成都市温江区跆拳道俱乐部的教练员中,硕士学历的仅有1人;大学本科学历的有16人,占总人数的31.4%;大专学历的有25人,占总人数的49%;高中及以下学历的有9人,占总人数的17.6%。总体来看,高学历者占比较少,教练员的整体学历水平不高。

表3 教练员学历情况的调查分析 (N=40)

Table 3 Investigation and analysis of educational background of coaches (N=40)

教练员学历	教练员数量(人)	百分比
高中及以下	9	17.6%
大专	25	49.0%
本科	16	31.4%
硕士	1	2.0%

3.3 教练员所学专业的调查与分析

如表4所示,成都市温江区跆拳道俱乐部的教练员中,体育专业的有29人,占总人数的56.9%;非体育专业的有10人,占总人数的19.6%;跆拳道专业的占总人数的23.5%。跆拳道专业的教练占比过少,可能导致教学不够专业,从而影响俱乐部会员的体验感,致使会员流失。

表4 教练员所学专业的调查与分析 (N=40)

Table 4 Investigation and analysis of coaches' majors (N=40)

教练员所学专业	教练员数量(人)	百分比
体育专业	29	56.9%
非体育专业	10	19.6%
跆拳道专业	12	23.5%

3.4 教练员资格认定情况的调查分析

根据表5的数据显示,多数教练员拥有正规教练员资格证书,占总人数的84.3%;没有教练员资格证书的人数占总人数的15.7%。

表5 教练员资格认定情况的调查分析 (N=40)

Table 5 Investigation and analysis of the qualification of coaches (N=40)

资格证书	教练员数量(人)	百分比
有	43	84.3%
没有	8	15.7%

3.5 教练员执教年限的调查分析

如表6的调查结果所示,跆拳道教练工作在一年之内的人所占比例相对较少;工作两年之内的人所占比例最高;三年之内的有13人,所占比例为25.5%;工作超过四年以上的有10人,所占比例为19.6%。工作经验丰富的教练员占比较少,这也是导致会员流失或者会员存留时间短的重要因素之一^[7]。

表6 教练员执教年限的调查分析 (N=40)

Table 6 Investigation and analysis of coaching years of coaches (N=40)

执教年限	教练员数量(人)	百分比
一年之内	8	15.7%
两年之内	20	39.2%
三年之内	13	25.5%
四年以上	10	19.6%

3.6 教练员制定教学计划情况调查分析

由表7可知,没有制定教学计划的教练占大多数,制定教学计划的教练相对较少,只有23.5%。无计划教学会使课堂教学杂乱无章,导致教学效果不佳,这也是造成会员流失的一大原因^[8]。

表7 教练员制定教学计划情况调查分析 (N=40)

Table 7 Investigation and analysis of coaches' teaching plans (N=40)

是否制定教学计划	教练员数量(人)	百分比
是	12	23.5%
否	39	76.5%

4 成都市温江区跆拳道俱乐部会员的基本情况分析

4.1 会员年龄结构的调查分析

由表8可知,在调查的17家俱乐部中,4~8岁的会员数占总人数的72.6%;9~13岁的会员数占总人数的20%;14~18岁的会员数占总人数的4.8%;18岁以上的会员数较少,只占总人数的2.6%。俱乐部会员年龄主要以幼儿园和小学阶段的学生为主,高年级学生参与人数较少。

表 8 会员年龄结构的调查分析 (N=60)

Table 8 Survey analysis of members' age structure (N=60)

年龄	会员数量 (人)	百分比
4~8岁	916	72.6%
9~13岁	253	20%
14~18岁	61	4.8%
18岁以上	32	2.6%

4.2 会员参与练习时间的调查分析

由表9的调查结果可知,练习时间在2小时内的会员占比87%;练习3小时的会员占比10%;练习时间在3小时及以上的会员占比3%。俱乐部会员参与练习的时间较短,致使学习效果不尽人意,同样会导致会员流失。

表 9 会员参与练习时间的调查分析 (N=60)

Table 9 Survey and analysis of practice time of members (N=60)

练习时间	会员数量 (人)	百分比
2小时以内	1098	87%
2~3小时	126	10%
3小时及以上	38	3%

4.3 会员练习跆拳道的目的调查分析

如表10的调查结果所示，选择强身健体的会员占比52%；选择防身的会员占比23%；选择培养兴趣的会员占比17%；选择参加比赛的占比相对较少，占5%。大多数会员以强身健体为目的来练习跆拳道，那么跆拳道项目与其他体育项目相比的优势是什么？家长们的认知情况如何？让消费者更深入地了解这项运动及其优缺点，这也是影响跆拳道俱乐部发展的重要因素^[9]。

表 10 会员练习跆拳道的目的调查分析 (N=60)

Table 10 Investigation and analysis of members' purpose of Taekwondo practice

(N=60)

练习目的	会员数量(人)	百分比
强身健体	656	52%
防身	290	23%
培养兴趣	214	17%
参加比赛	102	5%

4.4 会员选择该会所的原因的调查分析

根据表11的调查结果可以看出，选择离家近的会员占比较高，达60%；选择教学水平高的会员占10%；选择环境好的会员占22%；选择收费合理的占比只有8%。大多数会员会选择离家近的俱乐部，而对教学质量的要求不是特别高，这也是消费者认知层面的问题^[10]。

表 11 会员选择该会所的原因的调查分析 (N=60)

Table 11 Survey and analysis of the reasons why members choose the Institute

(N=60)

原因	会员数量(人)	百分比
离家近	757	60%
教学水平高	126	10%
环境好	278	22%
收费合理	101	8%

5 总结与建议

5.1 总结

(1) 温江区俱乐部的选址基本围绕社区、商圈或是学校等人流量较大的区域,这符合区域选址的要素。其经营模式多以有限责任公司为主,具备较为成熟的市场管理系统。

(2) 就俱乐部教练员情况而言,区域内大部分跆拳道俱乐部主要从大学进行招聘,或者在培训机构中培养,经培训考核通过后,分配至各跆拳道俱乐部教练员岗位。专业对口人的数不多,大多数教练对专业的精通程度不高,缺乏教学经验,也缺少理论和实操学习。多数教练员没有制定教学计划的习惯,凭“经验”进行教学的情况较为普遍。

(3) 俱乐部会员年龄结构以幼儿园和小学低年级学生为主。消费者基于这一阶段的小孩压力较小、自由时间充裕,有精力也有时间进行跆拳道练习。然而,会员每周参与练习的时间相对较短,造成此现象的主要原因是孩子参与的项目较多,时间精力不足,加上家长对孩子每周锻炼的时间认知不足,导致学员参与练习的时间较短。

(4) 大多数会员选择练习跆拳道的主要目的是强身健体,这也是大多数人对跆拳道项目的认知。俱乐部会员主要由中小学生组成,运动项目的选择主要取决于家长对项目的认知。家长选择俱乐部优先考虑接送便利,所以离家距离近的俱乐部更受大家欢迎。然而,人们对于教学水平高的俱乐部需求并不是特别强烈。

5.2 建议

(1) 温江区跆拳道协会以及相关部门应团结一致,有效地进行教育推广。协会的教育和营销规定,除了促进协会之间的合作和竞争外,还应推动有意义的教育竞争,以促进健康的跆拳道发展和成功的跆拳道教育周期。区协会应经常举办与跆拳道项目相关的活动,以多种形式对项目进行宣传推广。协会和相关政府部门应为温江区跆拳道俱乐部制定管理体系和教学手册,为俱乐部的经

营、管理和教学提供指导和帮助。

(2) 相关部门可建立可靠的培训机制,提高教练教学水平,对教练教学技能进行审查,提高教练的准入门槛,并增加对相关市场管理部门的检查,进一步规范跆拳道市场。

(3) 关于俱乐部选址,新俱乐部在进入市场前必须做好市场分析,了解是否符合俱乐部生存的要求,避免因市场调研动力不足而造成俱乐部生存困难和资源浪费。

(4) 俱乐部应经常组织教练参加理论和实践学习,不断提高教练员自身水平。规范并提高教练员制定教学计划的水平,明确教学目标,训练计划的制定也要符合各个年龄段青少年生长发育的特征。改进教练员评估系统和认定系统,以确保教学质量。积极招纳和培养有丰富教学经验的资深教练员,提升整体技术和教学水平,提高教学经验和管理能力。各俱乐部应团结一致,进行项目宣传和推广,让更多的消费者真正了解跆拳道这项运动,促使更多人参与到这项运动中。

参考文献

- [1] 刘强. 西安市商业跆拳道俱乐部管理现状及发展对策研究[J]. 西安体育学院报, 2010, 27(2): 179-181.
- [2] 栗菲. 北京市海淀区大众跆拳道俱乐部的SWOT分析及战略选择[D]. 北京: 北京体育大学, 2018.
- [3] 彭松华. 成都市跆拳道俱乐部现状与发展对策研究[D]. 成都: 成都体育学院, 2013.
- [4] 王慧. 成都市跆拳道俱乐部发展现状及研究对策[D]. 成都: 成都体育学院, 2020.
- [5] 李念念. 成都市商业性跆拳道俱乐部营销方法的研究[D]. 成都: 成都体育学院, 2020.
- [6] 张满容. 广州市跆拳道馆运营管理的研究[D]. 广州: 广州体育学院, 2019.

- [7] 崔鹏展. 北京市跆拳道培训业发展与创新路径探究 [D]. 北京: 首都体育学院, 2019.
- [8] 张雨薇. 乌鲁木齐市大众跆拳道俱乐部发展现状调查及SWOT分析 [D]. 乌鲁木齐: 新疆师范大学, 2018.
- [9] 周洋. 成都市跆拳道培训市场中存在的问题及发展策略研究 [D]. 成都: 成都体育学院, 2017.
- [10] 江小牛. 南京市武馆与跆拳道馆经营现状的比较及其启示 [D]. 南京: 东南大学, 2016.

Research on the Operating Status and Countermeasures of Taekwondo Club in Wenjiang District

Lan Yaxi Tian Chenghua

Nanchong Film Industry Vocational Academy, Nanchong

Abstract: With the improvement of people's health awareness, more and more people begin to pay attention to enhancing physical fitness and improving the quality of life through sports. Taekwondo, as a combination of strength and skill, has a high universality. In this paper, the management status of Taekwondo clubs in Wenjiang District of Chengdu and its countermeasures are studied, and the management philosophy and mode of managers, the development and planning of coaches, the expansion and maintenance of members and other management status of 17 Taekwondo clubs in Wenjiang District are investigated.

Through the investigation, it is found that the business model is mainly limited liability company, which has a relatively mature market management system; Most of the coaches are not proficient in their major, lack teaching experience, and lack of theoretical and practical learning. The age structure of club members is mainly kindergarten and lower primary school; The main purpose of most members choosing to practice Taekwondo is to strengthen their body. Through analyzing the factors restricting the club management in the current situation from the perspective of macro policy and micro management personnel; Help Wenjiang District Taekwondo Club sustainable and healthy operation, help to improve the current Wenjiang District Taekwondo club operation is to provide reference advice.

Key words: Taekwondo; Club; Business status; Countermeasures research