

个人认为现在是大数据时代，对会员进行数据统计是时代的选择，科技是第一驱动力，真正想留在目标用户就要弄清他们的刚需，健身房的主要用户还是相对年轻的群体，所以如何在节约运营成本的前提下维护好会员，以及做好对潜在用户的引流是发展的关键。我认为这个行业会慢慢成为年轻人的普遍需求，成为年轻人的一种习惯，所以它的生命力是很旺盛的，非常有前景和市场！

看法

健身助手

健身房

- 店内人员权限分明
 - 降低管理成本
 - 设施高端、操作方便、售后到位
- 精准的数据分析
 - 明确人员数据（成单率、课时费、会员活跃度）
 - 方便维护健身会员
 - 一体化数据让教练一目了然
 - 健身教练离职后，加快新教练与会员的熟悉度
 - 减少会员流失
- 智能化的软硬件设施
 - 提高了会员的健身体验感
 - 增强了会员粘度
- 店内信息及时推送
 - 店内有新活动时，可及时将信息通过APP端或者微信端进行推送，提高了会员的信息的接受率
- 系统容易上手
 - 系统界面设计简洁明了
 - 功能罗列详细
- 资料保存完好
 - 人员权限逻辑清晰
 - 对会员的数据进行录入存档
 - 对会籍顾问进行维护会员/潜在会员资料分配
 - 清晰明了、不混乱
- 智能淋浴设备
 - 节约健身房对水费的开支
 - 督促会员节约用水

健身会员

- 会员可一键查看、分享健身数据
 - 对潜在会员进行引流
- 智能化的健身器材体验感强
 - 可避免健身小白感到尴尬
- 一键体测，数据同步
 - 可及时了解自己的体脂率、也能让教练为自己推荐更为合适的健身方式
- 智能签到、预约、消课
 - 避免由于记性不好而导致出错
- 智能衣柜
 - 通过绑定身份的方式进行开柜，智能提醒退柜
- 界面操作简单
 - 对个人的数据统计分析到位
 - 可及时了解到自己当前的健身状态
 - 通过教练、健身场地约课
 - 手机端可一键消课
 - 一键共享个人的健身数据
 - 让更多的人监督自己，提高到店率

意见建议

- 功能上感觉已经满足了大部分健身门店的需求
- 在软件内容上可进行一些优化（可增加一些“有趣”的内容）
 - 店内会员个人PK
 - 教练带团PK
 - 分享健身数据的会员点赞数到达***可.....
 - 每年推出年度健身报告（类似于网易云音乐的年度歌单/支付宝的年度账单）