

## 后疫情时代：健身房（俱乐部）企业市场发展战略制定与实施报告

### 报告简介

自2019年12月以来，新冠疫情持续整整三年，整个经济环境以及健身房（俱乐部）行业遭受着巨大的困难和挑战。

值得庆幸的是，随着疫情防控措施进一步优化，封控、常态化核酸，正在逐步退出历史舞台，疫情彻底结束已不远，社会生产生活将步入后疫情时代。

然而，三年疫情已经全面深入影响了人们生活方式、认识方式，改变了社会行为方式，让人们经受和经历了很多不曾预想到的困难和困惑，过去的一些方式方法是否会依然适应未来的发展？

可以预见，在后疫情时代，以前一些思维方式可能已经不再适合现在变了的情况，以前熟悉的东西可能已经一去不复返，以前赖以生存的基础现在可能已经不复存在了.....

那么后疫情时代，我国健身房（俱乐部）企业又该如何分析当前发展形势？制定应对策略？最重要的，如何通过制定和实施市场发展战略，抢占先机，于变局中开新局???

本健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略咨询报告在大量周密的市场调研基础上，依据中国国家统计局、国家海关总署、相关行业协会、国内外相关报刊杂志的基础信息以及专业研究单位等公布和提供的大量数据，综合采用桌面研究法、行业访谈研究法、市场调查研究法等多种研究方法，结合监测数据及知识体系，在对我国健身房（俱乐部）业市场发展进行深入的调研和分析的基础上，对健身房（俱乐部）行业制定和实施市场发展战略，进行了全面系统的梳理，并提炼出一套可落地执行的实战解决方案。

本报告为健身房（俱乐部）企业制定和实施市场发展战略提供可参考的路径与方向，将为您经营管理、战略部署、成功投资提供有力的决策参考价值，也为您抢占市场先机提供有力的保证。

与此同时，报告中还具有丰富的理论基础、研究体系、知识体系、决策体系以及方法论等丰富内容，让您在了解行业的同时，也掌握研究的方法和技巧。

### 报告目录

#### 第一部分 后疫情时代市场发展战略市场发展战略助力企业发展

#### 第一章 后疫情时代我国健身房（俱乐部）行业发展分析及预测

#### 第一节 新冠疫情对健身房（俱乐部）行业的影响分析及预测

##### 一、新冠疫情对健身房（俱乐部）行业的影响

##### 二、新冠疫情未来发展演变及影响

#### 第二节 2022-2023年健身房（俱乐部）行业发展环境形势分析

- 一、政策形势分析及预测
- 二、经济形势分析及预测
- 三、社会形势分析及预测
- 四、技术形势分析及预测

### 第三节 2022-2023年健身房（俱乐部）行业经济运行形势分析

- 一、健身房（俱乐部）行业经济运行情况分析
- 二、健身房（俱乐部）企业经营情况分析
- 三、健身房（俱乐部）企业景气情况分析
- 四、行业主要经济效益影响因素

### 第四节 2022-2023年健身房（俱乐部）行业市场运行形势分析

- 一、市场供求及其变动状况
- 二、健身房（俱乐部）行业市场需求状况
- 三、当前市场容量和需求概况
- 四、中国健身房（俱乐部）行业市场痛点分析
- 五、我国健身房（俱乐部）需求市场特征
- 六、影响我国健身房（俱乐部）需求的主要因素

### 第五节 2022-2023年健身房（俱乐部）行业市场竞争形势分析

- 一、健身房（俱乐部）行业竞争格局分析
- 二、健身房（俱乐部）行业竞争特征分析
- 三、健身房（俱乐部）行业品牌竞争情况分析
- 四、健身房（俱乐部）行业竞争策略分析
- 五、健身房（俱乐部）企业核心竞争力分析
- 六、健身房（俱乐部）行业竞争态势预测

## 第二章 实施市场发展战略市场发展战略：解决痛点、抓住机会、紧跟趋势

## 第一节 后疫情时代健身房（俱乐部）行业存在的问题与风险

一、健身房（俱乐部）行业发展面临的困境

二、健身房（俱乐部）行业发展面临的制约

三、健身房（俱乐部）行业发展存在的痛点

四、健身房（俱乐部）行业发展存在的风险

五、实施市场发展战略市场发展战略：解决痛点

## 第二节 2022-2028年健身房（俱乐部）市场发展前景形势预测

一、2022-2028年健身房（俱乐部）市场发展潜力

二、2022-2028年健身房（俱乐部）市场发展前景

三、2022-2028年健身房（俱乐部）市场规模预测

四、2022-2028年健身房（俱乐部）细分领域发展前景

五、实施市场发展战略市场发展战略：抓住机会

## 第三节 2022-2028年健身房（俱乐部）行业发展趋势预测

一、产业政策趋向

二、技术革新趋势分析

三、产品发展趋势分析

四、需求应用趋势分析

五、市场竞争趋势预测

五、实施市场发展战略市场发展战略：紧跟趋势

## 第三章 市场发展战略的基本类型与应用

### 第一节 市场发展战略的含义及特点

一、市场发展战略的概念及本质

二、市场发展战略的原理

三、市场发展战略的特征

## 第二节 市场发展战略的基本类型与选择

### 一、市场发展战略的类型

### 二、市场发展战略的选择

## 第三节 健身房（俱乐部）行业实施市场发展战略的作用

### 一、健身房（俱乐部）行业实施市场发展战略的重要性

### 二、健身房（俱乐部）行业实施市场发展战略的意义

### 三、健身房（俱乐部）行业实施市场发展战略的作用

## 第三节 企业实施市场发展战略的基础、途径、目标

### 一、企业实施市场发展战略的基础

### 二、企业实施市场发展战略的途径

### 四、企业实施市场发展战略的目标

## 第五节 市场发展战略在企业中的具体应用

### 一、市场发展战略的在企业发展过程中的重要性

### 二、现阶段企业市场发展战略在应用过程中存在的问题

### 三、市场发展战略在企业中的具体应用

### 四、强化市场发展战略在企业中的应用策略

### 五、结束语

## 第四章 健身房（俱乐部）企业制定实施市场发展战略可行性分析

### 第一节 健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略市场发展战略可行性评估

#### 一、依据

#### 二、评估

#### 三、调查

### 第二节 健身房（俱乐部）企业在实施市场发展战略的利与弊

#### 一、企业实施市场发展战略的利益

- (1)协同效应
- (2)分散风险
- (3)增强市场力量
- (4)形成内部资本市场与人力资源市场

## 二、企业实施市场发展战略的弊端

- (1)市场发展战略形成管理上的冲突
- (2)新业务面临进入壁垒风险和筹资风险

## 第三节 健身房（俱乐部）企业在实施市场发展战略的条件与风险

### 一、实施市场发展战略的条件

- (一)主营业务是基石
- (二)企业的核心竞争力是根本保障
- (三)选择切入点很重要

### 二、健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略的现实与风险

- (一)企业市场发展战略的现实考量
- (二)企业市场发展战略的风险挑战

### 三、险评估和应对措施

- (一)风险评估表
- (二)应对措施表

## 第四节 健身房（俱乐部）行业实施市场发展战略的要点与关注

- 一、适时与适度的市场发展战略
- 二、产业的进入与退出
- 三、市场发展战略的系统与权变

## 第五章 健身房（俱乐部）企业制定实施市场发展战略建议与探讨

### 第一节 健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略时机的选择研究

一、影响健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略时机选择的因素

二、健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略时机选择建议

第二节 健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略的战略支撑和路径

一、健身房（俱乐部）企业构建市场发展战略的战略支撑

二、健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略面临的问题及其原因

三、健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略的战略路径与对策

第三节 企业实施市场发展战略的创新与变革

第四节 企业实施市场发展战略新环境、新变化、新技术

第六章 中小健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略建议

第一节 健身房（俱乐部）行业中小企业市场发展战略

一、市场发展战略概述

二、中小企业市场发展战略

三、结论

第二节 健身房（俱乐部）行业中小企业市场发展战略中的运用

一、市场发展战略的始发点

二、市场发展战略的具体内容

三、如何实施市场发展战略

四、结束语

第三节 健身房（俱乐部）行业中小企业实施市场发展战略

一、健身房（俱乐部）行业中小企业实施市场发展战略现状

二、健身房（俱乐部）行业中小企业实施市场发展战略存在的问题

三、中小企业可以采取的策略

四、结束语

第七章 跨界——不同行业企业实施市场发展战略借鉴

第一节 我国零售企业市场发展战略研究借鉴

第二节 我国服务企业市场发展战略研究借鉴

第三节 我国制造企业市场发展战略研究借鉴

第四节 我国科技企业市场发展战略研究借鉴

第八章 部分企业市场发展战略案例借鉴

第一节 经典案例回顾

一、成功案例

二、失败案例

第二节 案例：企业A

第三节 案例：企业B

第四节 案例：企业C

第五节 案例：企业D

第二部分 健身房（俱乐部）企业制定市场发展战略详细方案

第九章 健身房（俱乐部）企业制定市场发展战略前准备

第一节 动员与组织

一、动员

二、组织

第二节 学习与研究

一、学习方案

二、研究方案

第三节 构建市场发展战略研究体系

一、研究体系构建与实施的内涵

二、整合内外部资源做好顶层设计

三、构建闭环的战略研究体系

#### 四、及时跟踪分析研判内外部形势

(一)外部分析就是寻找机会与威胁

(二)内部分析就是发现优势与劣势

### 第十章 健身房（俱乐部）企业市场发展战略规划制定原则及依据

#### 第一节 企业战略规划管理特点

一、长远性

二、竞争性

三、全局性

#### 第二节 企业市场发展战略规划的制定原则

一、社会性

二、科学性

三、实践性

四、前瞻性

五、创新性

六、全面性

七、动态性

#### 第三节 企业市场发展战略规划的制定依据

一、国家产业政策

二、行业发展规律

三、企业资源与能力

四、可预期的战略目标

#### 第四节 影响市场发展战略的主要因素

一、影响市场发展战略的主要因素

二、市场发展战略成功的关键因素



三、诱发企业市场发展战略失败的因素

四、企业市场发展战略规划需规避的误区

## 第十一章 科学制定市场发展战略规划

### 第一节 科学制定市场发展战略规划

一、掌握科学的决策方法和程序

二、遵循科学原则，建立竞争优势

三、提高决策者素质

四、全面了解企业环境

五、科学制定市场发展战略

六、降低风险

### 第二节 制定市场发展战略需注意事项

一、企业市场发展战略制定需注意的要点

二、制定市场发展战略目标注意事项

三、制定市场发展战略规划的注意点

四、制定市场发展战略规划容易犯的错误

五、不同阶段企业市场发展战略的规划

六、制定企业市场发展战略要考虑的不同方面

### 第三节 目前企业战略规划管理存在的主要问题

一、企业战略规划制定较为随意

二、企业战略规划实施不够到位

三、企业战略规划调整不够及时

### 第四节 企业实践战略规划管理的具体对策

一、科学设计企业战略规划

二、明确战略规划重点目标

三、加强企业人力资源管理

四、灵活调整企业战略规划

五、提升战略规划管理能力

## 第十二章 战略具体方案制定

### 第一节 制定市场发展战略规划要点与准备工作

一、制定市场发展战略规划要点

二、规划市场发展战略前的准备工作

### 第二节 制定市场发展战略规划的主要内容

一、制定市场发展战略规划的主要内容

二、正确制定企业市场发展战略的步骤

三、企业市场发展战略规划包含的不同内容

### 第三节 战略组成与制定流程

一、战略结构组成

二、战略制定流程

三、有效战略的关键点

### 第四节 战略具体方案制定

一、具体方案制定

二、配套方案制定

## 第三部分 健身房（俱乐部）企业《市场发展战略》实施方案

### 第十三章 健身房（俱乐部）企业《市场发展战略》实施手册

#### 第一节 培训与实施准备

#### 第二节 试运行与正式实施

一、试运行与正式实施

二、实施方案

### 第三节 构建执行与推进体系

### 第四节 增强实施保障能力

### 第五节 动态管理与完善

### 第六节 战略评估、考核与审计

## 第十四章 健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略应注意的风险、问题及应对策略分析

### 第二节 企业市场发展战略存在的风险

#### 一、环境风险

#### 二、市场风险

#### 三、管理风险

#### 四、财务风险

#### 五、人才风险

### 第三节 健身房（俱乐部）行业市场发展战略的应注意的问题

#### 一、客观辩证的看待专业化与市场发展战略的利弊

#### 二、注意市场发展战略可能给企业带来的风险

#### 三、企业市场发展战略要注意行业的选择

#### 四、企业市场发展战略要注意相应资源的支撑

#### 五、特殊发展阶段不宜采用市场发展战略战略

#### 六、正确选择实施市场发展战略进展的时机

#### 七、新业务领域与现有业务领域之间具有一定的战略关联

### 第四节 健身房（俱乐部）企业实施市场发展战略应采取的措施

#### 一、科学的确定市场发展战略战略的目标

#### 二、坚持把主业做好之后再考虑市场发展战略

#### 三、其他

### 第五节 健身房（俱乐部）行业实施市场发展战略的风险规避

- 一、自身优势是成功的起点
- 二、协同效应是成功关键
- 三、创新是市场发展战略成功的主线

## 第十五章 健身房（俱乐部）企业全方位推进“市场发展战略”及实施路径探讨

### 第一节 企业战略规划执行体系研究

- 一、国内战略执行管理研究情况
- 二、全周期战略闭环管理体系及其构建
  - (一)依托战略变革，推动组织变革
  - (二)落实战略分解，提升企业执行力
  - (三)实施动态监控，强化战略纠偏
  - (四)建立战略复盘机制，实现战略闭环管理

### 三、结束语

### 第二节 构建市场发展战略推进体系：稳准推进公司市场发展战略实施

- 一、结合实际、精心制定工作实施方案
- 二、加强组织领导、建立动态督导督办机制
- 三、营造全员全链条参与环境

### 第三节 产业结构层面

- 一、认识规律特征指导产业发展
- 二、夯实产业基础促进产业健康
- 三、优化产业结构，加强技术创新
- 四、完善企业供应价值链
- 五、积极促进企业的集约化建设
- 六、走新型工业化道路，打造产业绿色竞争力
- 七、提升产业战略竞争力

#### 第四节 市场运营层面

- 一、必须把做强做优放在更加突出的地位
- 二、大力实施精品名牌战略，推进市场竞争
- 三、以客户为导向，满足客户需求
- 四、创新经营模式
- 五、价值创新开拓战略蓝海
- 六、紧跟市场发展
- 七、实施“走出去”战略
- 八、坚持“五化”发展举措

#### 第五节 技术创新层面

- 一、实施技术创新战略
- 二、大力增强科技创新能力
- 三、明确技术创新工作目标
- 四、构建高效的技术创新管理体系

#### 第六节 产品开发与竞争层面

- 一、积极进行产品开发
- 二、产品式样竞争策略
- 三、产品大类竞争策略
- 四、产品使用价值竞争策略

#### 第七节 营销推广层面

- 一、坚持营销的正确定位策略
- 二、注重实施营销中的品牌策略
- 三、选择实施市场发展战略营销手段的策略
- 四、基于消费观念和文化导向的营销

## 第八节 客户服务层面

- 一、服务将成为核心
- 二、以顾客满意为核心
- 三、提高企业服务水平
- 四、与用户建立战略合作关系
- 五、“服务竞争”最有效的竞争策略

## 第九节 企业管理层面

- 一、建立完善的企业管理体系
- 二、深化现代企业制度改革，打造全新形象
- 三、积极探索信息化网络化时代的管理模式
- 四、大力提高企业集团管控的能力
- 五、提高人员素质，提高管理水平
- 六、加强资金管理，提高企业融资能力
- 七、开放式创新与组织学习
- 八、强化安全法制化建设
- 九、大力提升国际化经营管理水平

## 第十节 企业文化建设层面

- 一、企业文化的层次
- 二、树立企业价值观
- 三、倡导创新文化，提高企业竞争能力
- 四、培育品牌文化，提高企业的品牌竞争力
- 五、建设企业文化促进企业实现可持续发展

## 第十一节 人力资源管理方面

- 一、确立市场发展战略人才队伍建设目标

- 二、大力实施人才战略，推进机制创新
- 三、强化从业人员素质，加强产业人才竞争力
- 四、企业可持续发展的人力资源管理

## 第十二节 供应链管理层面

## 第十三节 小结

## 第十六章 构建企业实施市场发展战略“管理、保障、调整”等动态机制的措施

### 第一节 企业战略规划的动态管理与实施程序

- 一、战略规划管理的意义
- 二、建立健全战略决策体系和责任体系
- 三、加强战略规划动态管理
- 四、战略规划年度实施程序
- 五、加强子企业战略管理

### 第二节 构建市场发展战略管理体系：增强公司战略管理能力

- 一、有效的战略管理组织
- 二、充分透明的战略制定与分解过程及动态的调整
- 三、战略落地要构建有效的执行保障体系

### 第三节 构建市场发展战略保障体系：增强实施保障能力

- 一、注重战略风险防控
- 二、加大业绩考核力度
- 三、优化战略研究组织架构
- 四、构建开放式研究网络
- 五、加快信息、成果共享与成果转化
- 六、加强战略研究队伍建设

### 第四节 构建市场发展战略动态调整机制：完善市场发展战略的主要措施

一、完善市场发展战略

二、完善企业市场发展战略的有效措施

三、企业市场发展战略创新调整的重要性

第五节 持续变革是市场发展战略的精髓

第十七章 案例：S集团战略规划管理体系创新与实践

第一节 战略规划管理体系创新与实践的背景

一、战略规划管理制度缺位

二、战略规划体系有待系统化

三、战略规划指标有待体系化

四、战略研究方法有待科学化

五、规划编制管理有待标准化

第二节 主要做法及创新点

一、创新应用战略规划分析方法

二、创新战略规划体系架构

三、创建战略规划的指标体系

四、构建业务定位的方法体系

五、创新战略规划实施的路径与方法

六、建立系统的战略规划管理体系

第三节 主要效果

一、保障了S集团战略规划成果高质量

二、保障了S集团战略规划编制工作高质量

三、保障了S集团战略规划实施效果高质量

四、引领S集团战略规划管理新理念

五、实现了S集团战略规划管理水平的提升



## 第十八章 总结

### 第一节 总结

### 第二节 企业失败的原因及提高胜率的策略

#### 一、企业失败的原因

#### 二、提高胜率的策略

洞悉产业 遇见未来！

咨询订购 请拨打 400-886-7805 (免长途费) Email : [kf@weibaogao.com](mailto:kf@weibaogao.com)

本文地址：

<https://www.weibaogao.com/report/20221221/167155550959000.shtml>

在线订购：[点击这里](#)