

Open a Profit-Making Yoga Club

开家赚钱的

韩俊 编著

瑜伽馆

Yoga Club

真实管理案例、原版营销方案
实践证明最省钱、最有效的广告策略
抄下来马上就能用的管理表格及规章
不用大动干戈的经营小妙招，绝对的瑜伽馆管理圣经



Open a Profit-Making Yoga Club

开家赚钱的

韩俊 编著

瑜伽馆

Yoga Club

真实管理案例，原版营销方案

实践证明最省钱，最有效的广告策略

抄下来马上就能用的管理表格及规章

不用大动干戈的经营小妙招，绝对的瑜伽馆管理圣经



辽宁科学技术出版社
沈阳

图书在版编目 (CIP) 数据

开家赚钱的瑜伽馆 / 韩俊编著. —沈阳: 辽宁科学技术出版社, 2010.8

ISBN 978-7-5381-6471-8

I. ①开… II. ①韩… III. ①瑜伽术—商业经营
IV. ①F719.9

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第085785号

出版发行: 辽宁科学技术出版社

(地址: 沈阳市和平区十一纬路29号 邮编: 110003)

印刷者: 沈阳佳麟彩印有限公司

经销者: 各地新华书店

幅面尺寸: 168mm×236mm

印 张: 8.5

字 数: 100千字

印 数: 1~4000

出版时间: 2010年8月第1版

印刷时间: 2010年8月第1次印刷

责任编辑: 凌 敏 唐丽萍

封面设计: 郑 红

版式设计: 添彩图文

责任校对: 徐 跃

书 号: ISBN 978-7-5381-6471-8

定 价: 35.00元

联系电话: 024-23284363

邮购热线: 024-23284502

E-mail: lingmin19@163.com

http://www.lnkj.com.cn

本书网址: www.lnkj.cn/uri.sh/6471

随着我国经济的飞速发展，很多人心中都会闪过个人创业的念头，为实现个人价值的最大化，为解决自己的物质或是精神需求，为摆脱朝九晚五的工作对自己的束缚，自主创业、自己当老板这条路被众多朋友视为达到理想目标的金光大道。《个人独资企业法》的颁布，降低了国人创业的门槛，更迅速扩大了中国个人小本创业的队伍！

但是，创业并不是简单的乌托邦式理想加信念，光凭一腔热血加美好梦想是不能顺利到达胜利彼岸的。个人创业，更多的是要通过科学的前期规划，多角度观察，理性、有效地分析和整合资源，成熟高效地运作技能，保持良好的商业心态等重要的、必不可少的环节和因素来作为支撑，才可能保障创业项目的稳健起步和成功。而国人对待个人创业问题多的是感性，少的是理性，往往是梦想高过规划，热情淹没冷静，这也就造成了当前个人创业市场的一个矛盾局面，一方面是大量的创业者前赴后继地进行个人创业；另一方面，我们又不得不面对很不乐观的创业成功率。即便如此，还是挡不住势头汹涌的新创业者，毕竟，人生成功的希望，强大的物质吸引力还在充当着创业的驱动力。

那么，经济状况遭遇危机时怎么办？有多少朋友可以勇敢地坚持自己的创业梦想？事实是大部分人开始放弃，开始观望。而这个时机恰恰是一块验证您创业有多大胜算的试金石。一些专家称在20世纪70年代中期经济衰退将会再现，但那正是微软公司和苹果公司相继创立的时候。时至今日，笔者所在瑜伽品牌旗下有数百家瑜伽会所如颗颗明珠撒落在中国大地。很多家会所在加盟期过后仍运营良好。如果我们可以从中学到些什么，那就是，创业的成败取决于创业者本身。作为衡量一家公司能否成功

的指标，创业者自身最能说明一切，相比之下，经济因素则几乎可以忽略不计。

成功的关键在于“怎样做”而不是“何时做”。如果我们做的是正确的，那么即使经济不景气，也能像微软公司和苹果公司那样成功。如果不正确，再好的经济状况也于事无补。

如果您想开一家饭店，那在大刀阔斧之前观望一番可能会更好。毕竟在家吃饭和外出就餐所要支出的费用是大不相同的。但瑜伽馆就不一样了，只要您的教练技术过硬，练习者效果明显，您就具备了成功的基础。不要忽略这样的问题——越是经济不景气，人们的压力就越大，人们就越怕生病。

当然，这也不意味着您可以完全不考虑经济因素的影响。消费者和投资者都会有感到囊中羞涩的时候，新创业的门店售价都很便宜，这时消费者只需要花费便宜的价格就能获得满意的东西。当然，这种便宜的背后要有经营者的经营安全系数评估和服务附加值。

对于瑜伽会馆来说，抵御经济衰退的最好方法恰恰是在任何经济状况下都应该做到的事——尽可能降低运营成本。这么多年来我们一直告诫所在品牌的合作伙伴们，新创会所关门倒闭的直接原因就是花光了所有的钱，我们从来不对自己的品牌合作伙伴鼓吹不在眼前的投资回报，不鼓励大家豪华装修，哪怕在经济过热时这样的说法会流失客户也在所不惜。正是这样才换回了新创门店的高成活率。大家应该知道的是，公司花在运营上的钱越少，越不容易挂掉。在本书后面的内容里您会发现，我们一直在告诉您怎样花最少的钱做最有效的事。

如果冬天已经到来，那么成为行业内的小强（蟑螂）会比保住饭碗更安全。可能有一些顾客会因为无力继续负担而离开，但我们绝不会在同一时间损失所有的客人，市场不会炒行业的鱿鱼。

经济不景气的另一个优点就是竞争压力减少，市场行业像列车前进，如果下车的人越多，上车的人越少，那么市场空间就越大。

不管何时，作为一个经营者，我们应该知道，在您面前永远是一个变幻莫测的市场，永远是一个不断洗牌的格局，当平庸者纷纷倒下的时候，要做的事并不悲伤。因为“唯坚韧者可出彩，唯深耕者可生存”。它体现在商业环境骤变下的机会与风险并存，体现在市场惊涛里的站稳脚跟和超越，体现在有生存能力的经营者“在山则花开于山，移园则香熏于园”。在由信心、勇气、眼光构建的市场博弈里，作为经营者的您是第一位的，对于那些以技术赢市场的人，最佳机会永远都存在。

瑜伽馆，这种经典的小本创业项目是伴着瑜伽的流行应运而生的，一时间，忽如一夜春风来，在中国的边塞重镇都有过一条街上近十家瑜伽馆的盛况。但是同任何项目一样，做瑜伽馆同样要有理智的分析，充足的准备，否则，面对的将是步履维艰。在这里，作为一位瑜伽的受益者，笔者愿同大家共同分享数百家瑜伽单店小本创业的运营经验，毕竟瑜伽是一项健康有益的事业，我们愿真正的瑜伽能有更大的生存空间，让更多的人从中受益。

当然，这些运作经验并不仅限于瑜伽会所，如果我们运营的是普拉提工作室、肚皮舞乐坊或是拉丁风情教室、跆拳道馆，这些经验也同样适用。换句话说，它适用于所有时尚有氧会所。更确切地说，任何行业的基

础管理是相通的，我想这本书可能会使更多的创业者受益，因为它的产生源自于笔者亲力亲为的经验、教训与收获。

几乎所有的创业课程老师都会给大家说这样一句话：如果你爱一个人，让他自己做老板；如果你恨一个人，让他自己做老板。

您，准备好了吗？

NAMASTE

韩俊

前言



投资瑜伽馆的收益分析

一、瑜伽项目的创业优势/1

1. 前期投资不大，后期运营中相对支出较小，是经典的小成本创业项目/2
2. 明星加媒体的正面舆论效果良好，并大大降低了创业前期的广告投入/2
3. 项目消费受众面广，有利于形成特色，使赢利点多元化全面铺开/2
4. 动作优雅安全，收效明显，易形成稳定客户群体/3
5. 健康项目前景良好，有后续发展空间/3
6. 便于形成附加消费，增加多元化经营，有利于项目后续发展/4
7. 不管任何经济状态下，消费人群相对稳对，抗市场风险能力强/4
8. 专业瑜伽会馆比其他瑜伽练习场所更具市场优势/4

二、瑜伽项目的赢利渠道/5

1. 会员练习办卡/5
2. 团训课程/6
3. 私教课程/6
4. 教练师资培训/6
5. 瑜伽用品销售/7
6. 瑜伽假日消费/7
7. 后续经营与配套服务/7

三、瑜伽项目的启动资金与回笼速度/8



前期市场调查、选址与装修

第一节 调查与选址/10

一、先考虑位置选点/10

1. 商圈的类别/11
2. 商圈按区域大小的划分/11
3. 按商圈主要功能的划分/11

二、多方调查不可少/12

(一) 客户便利性/12

1. 交通便利性/12
2. 居民便利性/13

(二) 待选房源的户型、面积是否合理/13

(三) 户外广告环境与效果/14

(四) 商圈内的竞争情况/14

(五) 确认会所所在区域具备长期经营的条件/15

(六) 租金/15

三、选址确定后注意事项/16

(一) 租赁合同要明晰/16

1. 当事人姓名、名称及住所/17
2. 标的物/17
3. 租赁用途/17
4. 租赁期限/18
5. 租金/18
6. 修缮责任/18
7. 变更和解除合同的条件/18

(二) 接手门店要谨慎/18

第二节 装修/19

一、整体风格和原则的把握/20

二、各功能区域的划分及装修注意事项/20

(一) 服务区/20

1. 门面/20
2. 前台接待（包括玄关及会员接待区）/21
3. 更衣室/22
4. 卫浴/23

(二) 教学区/24

(三) 办公区/25

三、装修费用的合理控制/25

(一) 控制装修费用的小窍门/25

(二) 审核预算书时的注意事项/26

1. 工艺做法/26
2. 面积测算/26
3. 价格因素/26
4. 相关费用/27
5. 付款方式/27



是选择连锁加盟还是开家独立店

一、适合开独立店的条件/28

二、独立店的利弊分析/29

1. 独立店的优势/29
2. 独立店的弊端/29

三、适合开加盟店的条件/30

四、加盟店的利弊分析/31

1. 加盟的优势/31
2. 加盟的弊端/31

五、避开加盟陷阱的几点建议/31



开业注册实务

一、会所的工商注册登记/33

- (一) 个体工商户/33
- (二) 有限责任公司/33
- (三) 程序/34
 1. 申请名称预先核准/34
 2. 申请登记/34
 3. 核准登记/34

二、税务登记/35

- (一) 程序/35
- (二) 个体户为增值税的小规模纳税人，以交增值税为主，纳税办法由当地税务部门确定/35
 1. 查账征收的/35
 2. 核定征收的/35

三、商标注册登记/36



第五章

瑜伽馆的人力资源管理

第一节 人力资源的吸收 /37

一、我们的会所哪些地方需要人 /38

二、我们需要多少人 /39

三、我们需要什么样的人 /40

1. 瑜伽会所所需工作描述和任职说明书职位纲要 /40
2. 工作描述和任职说明书的内容 /40
3. 岗位人员配置的技巧 /42

四、我们将在什么时候需要他们 /43

五、我们将从什么渠道获得这些人才供给 /43

(一) 外部招聘 /44

1. 媒体广告 /44
2. 参加人才招聘会 /44
3. 利用猎头公司 /44
4. 校园招聘 /44

(二) 内部招聘 /44

1. 内部晋升或岗位轮换 /45
2. 内部公开招聘 /45
3. 内部员工推荐 /45
4. 临时人员转正 /45

(三) 招聘中的常用表格 /45

六、我们将如何获得这些人才/47

(一) 读简历或申请表/47

(二) 电话筛选/47

1. 电话交流一般持续10分钟左右,可以侧重了解以下问题/47

2. 通过简短的谈话,测试者应对以下问题作出判断/48

(三) 面试/48

1. 提问时不要忽视如下问题/48

2. 注意非语言信息/48

(四) 能力测试/49

(五) 确定人选前的注意事项/49

(六) 聘用意向的达成/49

1. 每个人为了18种可能工作/50

2. 如何设计工资与福利/50

3. 试用合同的签订/53

第二节 完善的培训/55

一、培训计划的制订/56

(一) 新员工入职培训/56

1. 企业文化的认同/56

2. 团队建设/59

3. 岗位职责与实际操作培训/60

(二) 常规培训/61

(三) 特殊情况培训/62

(四) 奖励性培训/63

第三节 瑜伽教练继续教育培训制度/63

一、继续培训体系/63

二、继续培训的条件/64

三、进入继续培训期间的工资待遇/64

四、继续培训手续的办理/64

1. 在符合下列全部情况时返还诚信押金/64
2. 如出现下列情况, 诚信押金不予返还/65

五、继续教育申请表/65

六、培训制度的落实/65

1. 培训项目落实到人, 培训内容检查到位/66
2. 培训注意事项因人而异, 培训结果同工作挂钩/66

七、培训结果的反馈/67

1. 培训教师的考评/67
2. 培训组织管理的考评/68
3. 应用反馈/68
4. 培训总结, 资源归档/69

第四节 绩效管理/69

一、接待工作/70

- (一) 电话/70
- (二) 人员来访/71
- (三) 会员到课/71

二、清洁工作/72

- (一) 个人卫生/72
- (二) 会所卫生/72
 1. 清晨到岗后清理会所全部卫生, 并全天候达到如下标准/72
 2. 对宿舍卫生定期清理, 不得使不符合入住条件人员入住/73

三、作息制度/73

四、物品管理/73

五、财务出纳/74

六、罚责/75

七、绩效达成过程/75

- (一) 关于绩效计划的沟通/76

(二) 绩效实施过程中的沟通/77

(三) 绩效反馈沟通/78

(四) 在所有的绩效沟通中要注意如下的原则/80



瑜伽会所的销售

第一节 开业前的预售/82

一、预售市场的启动/83

二、预售的人员及物品配备/83

三、预售价格及卡别/84

四、预售人员每日销售管理/85

第二节 开业营销/85

一、开业前广告与注意事项/86

1. 广告内容/86

2. 开免费课/86

3. 广告投放/87

4. 开业前注意事项/88

二、开业期间的工作及注意事项/88

1. 开业期间办卡/88

2. 开业期间的接待工作/89

3. 收款台的工作/90

4. 例会/90

三、开业期后的广告跟进/92

第三节 会所的日常销售与市场/93

一、留下我们的会员/93

1. 教练应该经常就会员的练习目标与效果和会员进行沟通/94
2. 请为会员构建一个练习前景/94
3. 邀请会员对训练方案提出建议/95
4. 尽量在课程安排上使会所不同的教练在每日不同时段出现/95
5. 工作人员应尽量避免在会员在场时谈论其他工作话题/95
6. 教练课前一定要有3~5分钟的瑜伽理论小讲座/95
7. 请不要随意调整课程表/95
8. 如何面对客人到客率锐减的现象/95
9. 根据市场情况和客人的需要, 尽量丰富会员卡的种类/96
10. 续卡优惠/96
11. 每节课完成后都不要忘记这个问题: “什么时间再见您?”/96
12. 不要让商务人员的回访走过场/96
13. 会员办卡的日期、生日、重要的节日不要忘记问候/96
14. 请每年最少为所有的会员组织一次Party/97

二、争取更多的客人/97

1. 为目标群体及潜在客户举办讲座/97
2. 双赢的吸金法则——团购与团训/97
3. 皆大欢喜的私教课程/98
4. 为目标群体关注的媒体提供专业稿件或技术指导/99
5. 活跃在各个知名网站和论坛上/99
6. 硬广告的投放/99
7. 与非同类行业进行会员互动/100
8. 会所交通车/100
9. 口碑的营造/101
10. 新课程的定期推出/101
11. 会所内的广告摆放/102
12. 节日行动和日常促销/102

三、借鉴快速消费品的销售手段/108

四、失单有救/110

五、投诉的处理/112



简单有效的工作制度

一、24小时复命/115

二、工作日记抽检/116

三、定期会议制度/116

四、员工走访制度/117

五、交接班记录/117

六、年终（中）述职制度/117
