

應動力有限公司 —



# 行動體育課連鎖加盟 體系建置及品牌推廣計畫



計畫執行後團隊將鎖定南台灣的健身產業聚落進行服務推廣，利用健身房加盟體系服務模式的導入，能有效增加教練教學、運營的工作機會，多元預約模式及系統建立能有效增加品牌的觸及並落實都是運動場的概念，線上線下學習模式協助增加消費者運動習慣養成，藉此落實計畫目標：成為高雄教練到府健身房標竿。



## ● 創新提升服務質量，推動行業可持續發展

我們在三個方面進行了創新和改進：教練端、營運端和消費者端。在教練端，我們結合連鎖加盟的快速複製性和社區型經營的優勢，設計出一套加盟機制，針對有機會晉升為管理職的教練進行培訓和考核，打破職涯發展的限制。這些加盟店將主要設立在住宅區，並且複製過去成功完成碳盤查取得碳中和證書的模式，為未來的健身房導入相關環保措施。在營運端，我們設計了多元預約模式和系統，讓消費者可以突破場館限制，選擇在線上、線下、健身房或其他任何地點進行運動，實現隨時隨地的運動新生活理念。最後，在消費者端，我們從產品端出發，設計了創新課程和教學模式，提供線上預習和線下複習的學習體驗。消費者可以選擇純線上、純線下或線上搭配線下的學習方式，從而獲得多樣化、創新的學習體驗。通過這些措施，我們致力於提升整體服務質量，增強會員的凝聚力和滿意度，並推動行業的可持續發展。

## ● 提升教練發展、創新教學方式與增強服務量能

我們在三個方面進行了創新和改進：首先，提升教練的工作機會和職涯發展不再受阻，這不僅對教練的職業發展有積極影響，還能增強其專業知識、影響力和滿足感。通過不斷學習、參與專業活動以及探索新的機會，健身教練將有機會在健身領域取得更大的成就。其次，教學方式的創新讓消費者突破場館限制，可以自由選擇在線上、線下、健身房或其他任何地點進行運動。我們實現了讓客戶選擇場館或自身空間並進行教練預約，完成多元預約服務模式的建立，使消費者在適合的場所隨處都能完成運動的目標。

最後，通過本計畫的執行，有效提升了團隊的服務量能，確保我們能為更多消費者提供優質的健身服務，滿足其多樣化的需求。這些創新舉措不僅提升了教練和消費者的體驗，還推動了我們整個團隊的專業發展，增強了我們在健身行業中的競爭力。

## ● 推動大健康產業，創建碳中和健身房標竿

藉由本計畫的支持，有利於提升大健康產業的興盛繁榮、國人健康水平與降低健保支出，品牌是領先產業完成碳中和的健身房，目標是成為高雄教練到府健身房標竿、全台規模最大教練到府運動企業，並能創造 100 位擁有高度生活品質私人教練工作機會，秉持著對於運動健康的堅持，帶給消費者「健身不是堅持、而是生活習慣、需求、到熱愛」的品牌感覺。