



chocoZAP為初學健身者而設。

| 健身室 | 分店數目 | 最便宜月費計劃 | 簽約期 |
|------------------|------|---------|------|
| chocoZAP | 5間 | 198元* | 無須簽約 |
| Rare One Fitness | 1間 | 145.8元 | 12個月 |
| EFX24 Fitness | 13間 | 498元 | 12個月 |

*由4月15日至5月15日期間入會首月可享99元半價優惠。
註：以上資料以各大健身室最新公布為準。

Francis表示，Rare One Fitness推廣無拘無束的健身消費模式。

24小時健身室崛起有因

對於客人，尤其是初學健身者而言，24小時健身室與傳統健身室最大分別是收費模式，會員無需簽署數以年計、收費逾萬元的長約，取而代之是1個月至12個月的短期合約，並且按月收費，無須預繳，平均月費介乎約300至1,000元，為客戶提供較大彈性。另外，這些24小時健身室大部分均無私人教練駐場，客人可以免卻推銷壓力。

2023年疫情過後，健身行業復甦步伐緩慢，終於在去年9月，健身室龍頭舒適堡突然宣布「全線結業」。相反，多家24小時健身室卻積極擴業，並且近期同時進軍屯門市區，如EFX24 Fitness在新界屯門市廣場第2間分店將於6月開業，分店面積達13,000平方呎；美國品牌Anytime Fitness亦剛在屯門安定邨商場開設新店，本地龍頭健身室24/7 FITNESS亦正式登陸屯門新墟天生樓，開設第三分店。

24
HOUR

24
HOUR



近年本港24小時營業的健身室如雨後春筍般遍地開花，它們標榜零預繳及無駐場私人教練層壓式推銷，爭相開拓自助健身市場。當中更有來自日本的過江龍來港分一杯羹，以及本地資深健身教練膽粗粗逆市創業。

圖/文：康志強

日本RIZAP集團把24小時健身室chocoZAP引進香港，以月費198元低價招徠，專門吸引「不愛運動的人」及「初學健身者」。現時chocoZAP在本港兩年間已輾轉開設5間分店。而該集團更宣布推出「一齊自信迎夏日」優惠，即時加入成為會員首月月費可享半價僅99元，優惠日期由4月15日至5月15日止。

chocoZAP藉App入會夠簡單

集團發言人稱，「我哋24小時365天營業，市民只須透過專用應用程式(App)入會，簡單月費制就可享用健身室設施。而且與傳統健身室不同，我哋還提供運動以外嘅服務，如按摩椅、自助美容、自助洗衣和工作空間等。」

截至去年，chocoZAP在日本已開設超過1,700家分店。是次進軍本港，發言人稱，在香港，大型健身室和私人教練健身室



chocoZAP特設的自助美容儀器，女性會員大增。

是主流，24小時健身室的文化尚未扎根，但由於愈來愈多的消費者追求便利性，因此未來具有增長潛力。而該店今年亦計劃在本港多開數家分店，選址會以便利性高的區域為中心，努力讓更多人能夠使用chocoZAP。

發言人續指，chocoZAP的目標客群是「初學者和想要開始運動的人」。一般的健身室，雖然針對有經驗者的設備很完善，但對於「不習慣訓練的人」來說，可能會覺得門檻很高。chocoZAP就是要為那些「對健身室有興趣，但不知道從何開始的人」、「想要養成運動習慣，但覺得正式的訓練門檻太高的人」提供最適合的環境。

chocoZAP重視「輕鬆、隨時可以開始」的便利性，並以每月198元的統一價格提供服務。發言人解釋，在香港，會費支付通常是年度綁定，這令開始健身者的門檻較高。而且，香港健身市場目前多針對中高級運動者，對初學者、長者和女性而言，健身室入會門檻仍然較高。至於本

港健身室以面積龐大見稱，不少以萬平方呎起跳，但發言人指，chocoZAP香港分店的平均面積約為1,000至2,500平方呎。chocoZAP現時本港具體會員人數正穩步增長。

一般來說，健身室給人的印象是男性使用者較多，但發言人笑言，「香港嘅chocoZAP自助美容儀器令我哋女性會員增加，現時我哋嘅男性和女性會員人數都相當平均。年齡層從20多歲年輕人到中老年人都有。」

Rare One 逐次收費平吸學生

今年2月底剛開業的Rare One Fitness創辦人Francis Lam本身是一名資深健身教練，推出逐次收費及學生健身優惠，結果市場反應熱烈。他指出，本港健身室市場早已被大集團所壟斷，而且市場已經飽和。而他毅然創業主要是自己從事健身行業十幾年，察覺到行業未來趨勢應該是自助健身為主。

「Rare One推出健身逐次計，策略係畀你想健身嘅人多個選擇，唔使俾合約綁死，可以自由自在咁選擇。尤其係初學者嚟講，唔使簽長約無咁大壓力，可以享受健身嘅樂趣。」

Francis表示，Rare One Fitness推廣無拘無束的健身消費模式，提供最親民的單次收費，及多種月費模式供客人選擇，適合不同人士，絕不硬銷，自助進場。而且不論你是認真鍛煉的健身人士、健身初學者、學生、甚至是Freelance健身教練都適用。

「我哋選址荔枝角區，面積3,000平方呎，收費成人逐次計38元，學生再優惠少少收費28元，就可健身3個鐘。若選擇月費，成人月費低至145.8元，學生月費低至131元。」Francis說。

吸納連鎖集團未覆蓋客戶

他續指，現時本港健身室集團式連鎖式經營策略除了月費不便宜外，更利用長約綁死客戶。因此，Rare One Fitness鎖定那些初學健身人士以及學生們，這些正是連鎖式集團沒有覆蓋的客戶。

Francis笑言，現時該健身室開業近兩個月，營運情況務求穩陣一些，基本上公司現已達到收支平衡的目標，並期望半年內可增設一間面積較現時大少的新店。

他說，「開一間健身室位置好緊要，要接近民居，投資金額要過百萬。我目標係一年內回本，宜家嘅發展可以話OK嘅。」