



「S1V1 健身」私教工作室

多家健身机构花了钱却见不到客户

与「练多堡」签订合同，接收附近闭店健身房的会员

如今，市面上有这样一种机构，号称一端收购闭店的健身工作室，另一端对接周边想要增加客源的健身工作室，将此前“收”的会员和课时转给需要的健身机构，并从中收取服务费。乍一看，这似乎是一件让中间商、健身机构、会员“多赢”的好事。

在上海经营私教工作室的胡先生，为了寻找客源，就花费2万元，和一家号称专做此类服务的上海练多堡健身有限公司达成“半年安置50名会员”的合作。然而，很快他发现，不仅“练多堡”给他推的“会员”几乎全都没有到店意愿，而且此前对方声称闭店的健身机构压根没有闭店。

胡先生表示，他觉得自己被“套路”后向同行了解情况，竟然发现和他遇到相似情况的店还有很多。这到底是怎么回事呢？

新闻 从现象到真相

欢迎爆料:63529999

号称可以输送闭店客源

胡先生是私教工作室“S1V1 健身”的负责人，在打浦桥和联洋各有一家门店。他表示，大约1年前，上海练多堡健身有限公司的一名周姓工作人员通过一个行业交流群添加了他的微信。

“他的朋友圈经常发一些健身工作室倒闭的案例，大概意思是‘练多堡’接收这些闭店的工作室的客户，给周围的一些健身房转让了非常多的顾客。”胡先生说，因自己也想发展更多会员，经过一段时间的观察，他便找到“练多堡”工作人员咨询相关服务。

“‘练多堡’工作人员告诉我，他们是按半年或一年推客户，半年的收费大概是2万元，推50名客户；一年是3万元，推100名客户。他们还说，会员在上家健身房的剩余课时，‘练多堡’已经买下了，会员转给我们后，‘练多堡’会按照大概100元一节转给我们课时费。”

胡先生回忆，自己在和“练多堡”工作人员面谈的过程中，曾经询问会员的来源，“他说，打浦桥日月光这一带有两家健身机构要闭店，一家叫‘social’，一家叫‘守望者’。”

最终，胡先生于今年3月初和“练多堡”签订了《门店服务合作合同》，并支付了2万元服务费。合同约定半年的服务期内，“练多堡”要向S1V1的两家门店至少安置50名会员，若数量不达标按400元/人退款，会员名单需体现平均每月的上课次数、购买总金额、续课次数等信息。

胡先生表示，2个多月以来，“练多堡”给他们工作室分3次左右推送会员信息，每次只有零星几个人，加起来也不过十几人。更让他匪夷所思的是，加了这些会员后，对方都是不咸不淡地敷衍几句就不再理会或直接删除微信了，没有一个人到店。

一开始，看到这些所谓会员的态度，胡先生虽然隐约觉得不对劲，但还是选择观望一下。“结果有一天，我们工作室的一个教练在联系‘练多堡’推来的会员时，对方先是推脱说住得远，之后又说自己从没去过健身房。”此前“练多堡”既然号称是周边闭店健身机构转来的会员，怎么这个所谓的“会员”会说自己去健身房呢？胡先生一下子警惕起来。

为了一探究竟，胡先生拨打“练多堡”此前声称要闭店的“social”和“守望者”两家健身工作室的电话进行确认。不过，在胡先生提供的电话录音中，“social”表示根本没有要闭店，也没有“练多堡”谈过什么合作。同时，当记者日前来到“守望者”健身工作室金玉兰广场店询问时，该店工作人员也表示，该店正常运营，没有倒闭，也没有委托“练多堡”处理闭店。

基于以上种种，胡先生猜测，自己联系的那些所谓“会员”，可能并不是真正的客源。“后来我去找‘练多堡’要说法，对方为了稳住我，先是我几千元的课时费。但我们后面还是向经侦、税务等部门反映过情况，他们才退了钱。”

“客户”百般推脱拒绝到店

胡先生告诉记者，感觉被“套路”后，他向上海不少健身机构致电打听，“结果好多店都说‘练多堡’找上门过，一些付钱合作的店，合同都快到期了，都没见所谓的‘会员’上门。”现在，维权群内已有十多家健身机构负责人，种类以私教工作室居多。

苏女士是连锁私教工作室“纽贝特健身”的负责人，她告诉记者，几个月前，“练多堡”销售给店里打电话推销，说他们有推送客户的服务，来源是周边闭店的健身机构。“当时觉得蛮好的，就在今年年初签订了合同，交了2万元服务费，约定一年给我们3家店共输送150名客户。”

苏女士回忆，当时，“练多堡”销售本来称三四月份能输送客户，“结果到现在也就只给了六七名客户的信息，而且这些客户都是百般推脱，也并不会来店里。”

苏女士表示，这些所谓的客户沟通起来非常困难，让她匪夷所思，“打电话的时候，他们态度很敷衍，爱接不接的那种，微信群里谈约课，也几乎不怎么回信息，还有的推脱说自己是学生，还在准备毕业论文，没空。问他们的上家健身机构到底是哪家，他们也不说。”

对于这样的情况，苏女士虽然满是疑问，但目前也不知道该怎么办，只能选择继续观望。

“我前段时间也接到过他们的推销。”北新泾一家健身工作室的负责人邓先生向记者透露，接到推销电话时，他提出可以先了解一下，于是和“练多堡”工作人员约在自己店里面谈，“他们说只要付钱，可以给我推周围3公里内倒闭的私教工作室的会员。”

出于谨慎起见，邓先生向周围的健身机构进行打听，“打听下来，我们店周围3公里内没有听说私教工作室倒闭，那他们要推送的会员是哪来的呢？如果不是周边的会员，那他们也不可能跑那么远到我们这里来上课，这是不实际的。”邓先生最终拒绝了与“练多堡”合作。

“练多堡”称核实后回复

那么，“练多堡”到底是如何吸引健身机构合作的？它的商业模式又是怎样的呢？

日前，记者添加了“练多堡”工作人员的微信，在记者工作人员的微信朋友圈，记者看到其会定期发布“会籍/私教会员待安置”信息，还会公布会籍卡张数、私教会员人数、剩余课数等信息。不过，每次公布待安置门店的定位，并不是具体的门店，而是定位在不同的地铁站。

为了解清楚，记者自称“自由教练”，在浦东南路周边寻好了场地，因想多带点会员，于是咨询“送客到店”服务。

“练多堡”工作人员表示，可以选择2万元半年送50个有效会员或3万元1年送100个有效会员，有效的定义是“1.5公里范围内，有私教课消费记录”，来源是“周边闭店”。“我们安排的会员，是我们处理的这些闭店的会员，他们身上有剩课的，我按照100元跟你结算。”

记者又提出想知道这些会员具体是怎么转让的。该工作人员解释：“我们的第一项服务就是帮人家处理闭店，对方支付服务费，我们去处理。我们是直接收购人家门店的资产和负债，所以我们（给你）安排会员，实际上就是我方和你方发生关系。我们也会跟会员签一份安置协议，安排来的会员，他们在安置协议上面会确认，如果认同我们安置的话，放弃对上一家门店的追诉权利。我们合作后，会拉一个交付群，我们在规定时间给你安置会员，每一批都会发名单，然后付课时费给你，你才接，然后上课就好。”

记者又追问，如果是浦东南路周边，客源都来自哪些店。此时，该工作人员仅称：“这个地段我们合作后，大概两到三周，就可以安排第一批。”

既然宣传时说得千好万好，宣称的商业模式看起来似乎也很合理，那么为何多家健身机构却称“无会员真实上门”呢？

对此，“练多堡”售前负责人周先生表示，“练多堡”处理闭店已有7年时间，在上海和370多家健身机构都有合作。对于胡先生等人反映的问题，周先生称自己没有听说过，公司会有专业售后团队处理投诉，自己将和售后核实后进行回复。



胡先生和“练多堡”签的合同