



讲述人 胡威震 健身房主理人兼健身教练

胡威震 用健身 雕刻 人生

每天上午10时左右,胡威震就会到健身房开练,用多组训练动作唤醒肌肉,然后安排学员当天的训练计划、上私教课教学员训练。对他而言,这样重复的节奏是对健身热爱的具象表达,更是一步步实现理想人生的脚印。

十年蓄力追逐炽热梦想

从一名向往成为肌肉男的青春男孩,到每日必练的健身爱好者,再到成为一家健身房的主理人,我用了十几年时间。自认为,这是一个将理想变成现实的个人努力过程,也是坚持就是胜利的人生信条体现。

那年,我才16岁,偶然在一部热血电影中看到男演员那呈V字形的身材、极具雕塑美感的肌肉线条后,我就对肌肉男有了一股莫名的崇拜。我仿佛被一种无形的力量击中,雕刻自己的身材,甚至拥有一家属于自己的健身房,便成为我心中挥之不去的执念,也可以说是我青春岁月里最炽热的梦想。可惜,那时候还是学生,我只能在周末或是课余时间做俯卧撑、仰卧起坐等无氧运动,但在当时,

这也是我能抓住的、唯一靠近理想的锻炼方式。

好在参加工作后,我有了工资收入,也因此能够接触到健身房的专业器械、系统的训练计划,这才让我的肌肉养成走上正轨。此后,我的健身状态可以说是几近疯狂,每天必须要到健身房打卡训练,一天不健身,就感觉浑身不自在。可是,练好身材不难,但要想开一家健身房就难了,既要有足够的资金支撑,要有客户资源,更需要专业的管理经验和健身理念。在此后的10年时间里,我都在蛰伏,积累创业基础,慢慢向理想靠近。

把问题转化为差异化服务

到了2021年,我在金山西路租下店面,经过一番筹备,属于自己的健身房终于开业了,总算是完成了最初的创业理想。而这一路的艰辛与汗水,都在这时候化作成就感。

创业成功后,守业又是一个难关。在永康,商业健身房很多,市场也很卷,我的小店要想在市场上分得一杯羹,必须要有我自己的规划定位。

记得自己当初在其他健身房健身的时候,总是会碰到一些朋友,他们一旦脱离了私教课或是没有教练在旁指导,就会变回健身小白,面对各种器材也是无从下手,不懂得怎么使用。或是说,他们会一身蛮力,对抗各类健身器械,似乎给人传达了越用力,就越有效果的健身认识,这其实是错误的。方法不对,再用力,只会适得其反,加重身体的负担。另外,有些老手总是长时间占着器材区,导致其他本就抽空来的客户缺乏足够的训练机会。

如何让这些人学会正确使用健身器材,如何让他们能够建立适合自己的健身计划,并且有足够的器材、空间保证他们的训练强度?这成为了我的市场定位。换句话说,让一名健身小白在上完几节的私教课后,就能明确自己的健身目标、训练方式和计划安排,这是我想做的事情,也是这家店给客户的一个承诺。

就这样,我就靠自己的这些想法努力经营,并且把健身房定位在小而精的市场,与其他纯粹的、成熟的商业健身房模式区别开来,尽量提供差异化服务。这套模式得到了客户认可,让我的健身房能够稳定经营,店面面积也从原先100多平方米逐渐扩充到300平方米。重要的是,我真正完成了最初的创业梦想。

记者旁白:在采访中,记者还了解到胡威震有一个颇为特别的学员激励习惯。每年春天,他便会开启一段反向修行,暂时放松饮食控制,并相应减少训练强度,让身体在自然的状态下慢慢丰盈起来。当体脂率达到预设的峰值后,胡威震便会启动系统训练,用一个月左右时间恢复身材状态。这是我可以做的,也是能让学员看到的最直观的激励方式。他说,无论是健身,还是创业,认定一件事情就要脚踏实地、坚持不懈地做好。

口述/胡威震 整理/融媒记者 王伟建



讲述人 叶宗侃 咖啡店店主

叶宗侃 以修行的方式开店

从美国留学归来,他与朋友因一份共同的兴趣,在永康街头开起了一家咖啡店。三年时光,从手忙脚乱的初创业者,到如今游刃有余的管理者,叶宗侃用一杯杯咖啡、一份份简餐,结识了一群老朋友,也慢慢打磨出自己对做好一件事的理解。他说,开店不只是出品,更是一场关于服务、产品和不断进步的修行。

起步 从兴趣到生意

我们这家咖啡店是2022年底开业的,到现在差不多三年了。开店的初衷其实挺简单的。当时我和朋友刚从美国留学毕业回国,想着能不能找个共同感兴趣的事情做一做。刚好有这么个场地,那时候咖啡文化也挺流行的,我们就想着试试看。

开店前,永康这边做咖啡的还不多,但已经有了一些优秀的同行,我们就去杭州做了系统的培训,也向同行请教了开店的准备事项,还专门跑到义乌去看了器材、了解了咖啡和简餐的出餐流程。

店里主打的是咖啡和简餐。简餐

这块我觉得比较有特色,比如沙拉,还有我们做得不错的牛排。我们也会定期研发一些新品,偏向简餐方向。节日的时候,咖啡饮品也会有创新,像之前的圣诞节,我们推出一款燕麦圣诞杯,客人的反馈特别好。

开店初期其实挺不适应的。人一多就容易乱,出餐步骤衔接不上,那时候心里挺慌的。后来慢慢适应了,员工培训也跟上了,新伙伴加入后,整个流程顺畅了很多。

我在店里扮演的角色,有点像监督员,也像润滑剂。哪里需要我,我就去哪里,帮大家过渡一下,让出品更顺畅,客人体验更好。我觉得这个角色挺适合我的。

守护 从收获认可到成长

这三年里,我们认识了很多客人,他们经常会来店里坐坐。有四个俄罗斯来的客人,几乎每周都会来光顾,每次都点同一款产品,烤过的可颂上面放着培根和牛油果酱。他们四个人一人一份,吃得特别满足。看到他们那么喜欢,我们心里也特别高兴,觉得得到了客人的肯定。

要想留住客人,产品当然重要,服务也是,还有一个不能忽视的就是宣传。我发现很多店东西做得不错,但没宣传,大家根本不知道。我们店其实也没正经做过宣传,基本上就是家里人、朋友之间互相推荐。这个确实是我们比较薄弱的地方。有的店宣传到位,很多人来打卡,一下子就火了。但从长远来看,能留住客人的,还是服务和产品。

我以前觉得有些事情看起来简单,但真正自己做下来才发现,要把一件事做顺、做成一套自己的运营

理念,真的不容易。现在哪怕我不在店里,也会操心,怕哪里做得不够好。但我还挺享受这种状态的,因为这说明还有进步的空间,还需要打磨。

希望有一天,哪怕我不在店里,它也能很好地运转下去。这样我就能去做一些其他想探索的事情。比如,在餐饮方面,我还有其他想尝试的方向。我更想在餐品上多下功夫,像西餐、简餐这些。我想先自己多学习、多了解,等真正懂了再去做新的尝试。毕竟,要了解本地人的口味和喜好,还是得先学。

我发现永康的咖啡店越来越多了,我们刚开的时候这条街就我们一家,现在已经有六七家了。未来对这家店的规划,就是专注于我们擅长并做得好的产品,持续打磨,让店铺能够稳定、自主地良好运转。在此基础上不断提升竞争力,确保我们能在永康街头稳稳地占有一席之地。

记者旁白:在永康这条咖啡店逐渐密集的街道上,叶宗侃的店有一种让人愿意反复光顾的亲切感。他与客人之间的默契,不只是买卖,更像是一种日常的陪伴。从留学归来到扎根家乡,他用三年时间,打磨出一家店的温度,也找到了自己与这座城市相处的方式。或许,正如他所说,把一件事做好,就是最大的满足。

口述/叶宗侃 整理/融媒记者 胡馨尹



▲ 叶宗侃冲的咖啡