Educational Teaching,教育教学,(7)2025,1
ISSN:2705-0912(Print);2705-0866(Online)

经营性羽毛球场馆管理现状与对策研究

焦玉涛　亓晓东

莱芜职业技术学院，中国·山东　莱芜　271199

【摘　要】随着我国经济的快速发展和全民健身意识的增强，羽毛球运动作为人们喜爱的体育运动项目，其参与人数不断增多，经营性羽毛球场馆如雨后春笋般涌现。然而，这些场馆在经营管理上仍存在诸多问题，如场地设施不足、管理不规范、服务质量不高等。全民健身意识的提升和羽毛球运动的普及，经营性羽毛球场馆作为满足大众健身需求的重要场所，其管理水平和运营效率直接影响到羽毛球运动的推广和体育产业的发展。本文以《经营性羽毛球场馆管理现状与对策研究》为题，通过实地调查、访谈、文献资料分析等方法，对经营性羽毛球场馆的管理现状进行全面分析，并提出相应的对策，以期为促进经营性羽毛球场馆的健康、有序发展提供理论支持和实践指导。

【关键词】经营性羽毛球场馆；管理现状；对策；全民健身；体育产业

1　引言

1.1研究背景与意义

羽毛球运动作为一种健康、时尚的隔网对抗项目，运动量适中，可一对一对抗，也可多人同时参与，充满对抗性和趣味性。它不仅能带来身体上的放松和愉悦，还能带来精神上的充实和满足，因此受到越来越多人的喜爱。商家也察觉到其广阔的市场前景，纷纷投资开设经营性羽毛球场馆。然而，在实际的经营活动中，许多经营性羽毛球场馆还存在着这样或那样的问题，如场地设施不达标、管理不规范、服务质量参差不齐等，这些问题严重制约了羽毛球运动的普及和发展。因此，对经营性羽毛球场馆的管理现状进行深入研究，提出针对性的对策，对于提升场馆管理水平和服务质量，促进羽毛球运动的健康发展具有重要意义，对经营性羽毛球场馆的管理现状进行深入研究，并提出相应的对策，具有重要的现实意义和理论价值。

1.2国内外研究现状

国内外学者对经营性羽毛球场馆的管理进行了广泛的研究。国外研究主要集中在场馆的运营管理、市场营销、客户服务等方面，强调通过提高运营效率和服务质量来吸引和留住客户。国内研究则更加注重场馆的设施建设、经营管理、人才培养等方面，旨在提升场馆的综合竞争力和可持续发展能力。然而，针对经营性羽毛球场馆管理现状的系统性研究和对策分析仍显不足。

本文旨在通过调研分析经营性羽毛球场馆的管理现状，识别存在的问题，并提出相应的对策。研究内容主要包括经营性羽毛球场馆的设施建设、经营管理、市场营销、客户服务等方面，以及针对这些问题的对策分析。

2　经营性羽毛球场馆管理现状分析

2.1设施建设现状

经营性羽毛球场馆的场地设施是吸引顾客并留住他们的关键因素之一。然而，许多场馆在场地设施方面存在明显不足。一方面，场地数量不足，难以满足顾客的需求。随着羽毛球运动的普及和参与者人数的增多，场地供不应求的问题日益突出。特别是在周末和节假日，许多场馆都人满为患，顾客往往需要排队等候很长时间才能进入场地，部分场馆在设施布局和功能设计上存在不合理之处，如场地利用率低、休息区设施简陋等，影响了客户的运动体验和满意度。

2.2经营管理现状

经营性羽毛球场馆的经营管理也是影响其发展的重要因素。然而，许多场馆在经营管理方面存在诸多问题。一是管理者素质不高，缺乏专业的管理知识和经验。一些管理者对羽毛球运动的了解不够深入，对场馆的经营管理缺乏科学的规划和有效的策略，导致场馆的经营效益不佳。二是管理制度不健全，管理不规范。

2.3市场营销现状

市场营销是经营性羽毛球场馆吸引客户和扩大市场份额的重要手段。然而，目前我国经营性羽毛球场馆的市场营销手段相对单一，主要依赖传统的广告宣传和促销活动，缺乏创新性和针对性。同时，部分场馆在市场营销过程中存在虚假宣传、价格欺诈等问题，损害了客户的利益和场馆的声誉。

2.4教练员与培训方面

教练员是经营性羽毛球场馆的重要组成部分，他们的教学水平和服务质量直接影响着顾客的体验和满意度。然而，许多场馆在教练员与培训方面存在明显不足。一是教练员数量不足，难以满足顾客的需求。随着羽毛球运动的普及和参与者人数的增多，对教练员的需求也越来越大。然而，一些场馆的教练员数量严重不足，导致顾客在培训方面得不到有效的指导和帮助。二是教练员教学水平不

高，缺乏专业的教学方法和经验。一些教练员对羽毛球运动的了解不够深入，缺乏专业的教学方法和经验，导致教学质量不高，无法满足顾客的学习需求。三是培训项目单一，缺乏创新。一些场馆的培训项目过于单一，缺乏创新性和趣味性，无法吸引更多的顾客参与。

3 经营性羽毛球场馆管理对策分析

3.1加强设施建设，提升场馆品质

针对经营性羽毛球场馆在场地设施方面存在的问题，应采取以下措施加以解决。一是增加场地数量，满足顾客需求。政府应加大对经营性羽毛球场馆的支持力度，鼓励社会资本投资兴建羽毛球场馆，增加场地数量，满足顾客的需求。同时，场馆管理者也应根据市场需求和自身条件，合理规划场地布局，提高场地利用率。

3.2提高管理者素质，完善管理制度

针对经营性羽毛球场馆在经营管理方面存在的问题，应采取以下措施加以解决。一是提高管理者素质，加强培训。政府应加强对经营性羽毛球场馆管理者的培训和教育，提高他们的管理知识和经验，帮助他们更好地规划和经营场馆。同时，场馆管理者也应加强自我学习，不断提高自身的综合素质和管理能力。二是完善管理制度，规范经营管理。场馆管理者应建立健全的管理制度，包括场地预约、收费、会员管理等方面的规定，确保管理规范、有序。同时，还应加强对制度执行情况的监督和检查，确保制度得到有效落实。三是提高服务质量，增强服务意识。场馆管理者应加强对服务人员的培训和管理，提高他们的服务意识和服务质量。同时，还应建立完善的顾客反馈机制，及时了解顾客的需求和意见，不断改进服务质量。

3.3加强教练员队伍建设，提高教学水平

针对经营性羽毛球场馆在教练员与培训方面存在的问题，应采取以下措施加以解决。一是加强教练员队伍建设，增加教练员数量。政府应加大对经营性羽毛球场馆教练员的培养和支持力度，鼓励更多的专业人才从事羽毛球教练工作。同时，场馆管理者也应通过招聘、培训等方式，增加教练员数量，满足顾客的需求。二是提高教练员教学水平，加强培训。场馆管理者应加强对教练员的培训和教育，提高他们的教学水平和教学方法。同时，还应鼓励教练员参加各种培训和交流活动，不断学习和借鉴先进的教学经验和方法。三是丰富培训项目，提高创新性。场馆管理者应根据市场需求和顾客需求，不断丰富培训项目和内容，提高培训的创新性和趣味性，吸引更多的顾客参与。

3.4加强市场营销与品牌建设

经营性羽毛球场馆要想在激烈的市场竞争中脱颖而出，必须加强市场营销与品牌建设。一是加强市场调研，了解市场需求。场馆管理者应加强对市场的调研和分析，了解顾客的需求和偏好，为制定有效的市场营销策略提供依据。二是制定有效的市场营销策略，提高知名度。场馆管理者应根据市场需求和自身条件，制定有效的市场营销策略，如举办各种比赛和活动、开展会员优惠活动、加强与学校和企业等机构的合作等，提高场馆的知名度和影响力。三是加强品牌建设，提升品牌形象。场馆管理者应注重品牌建设，打造具有特色的品牌形象和品牌形象文化，提高场馆的品牌价值和竞争力。

4 案例分析

4.1案例一：某经营性羽毛球场馆的成功经验

某经营性羽毛球场馆通过加强设施建设、规范经营管理、创新市场营销手段和提升客户服务水平等措施，实现了快速发展和良好口碑。该场馆注重设施建设和维护，确保场馆设施的现代化和安全性；引入智能化管理系统和先进的管理手段，提高运营效率；采用多元化的市场营销手段，加强品牌建设和宣传推广；加强员工培训和管理，提供个性化的服务方案，满足客户的多元化需求。这些措施的实施使得该场馆在市场竞争中脱颖而出，成为客户信赖和喜爱的羽毛球运动场所。

4.2案例二：某经营性羽毛球场馆的改进实践

某经营性羽毛球场馆在面临设施建设滞后、经营管理不规范、市场营销手段单一和客户服务水平低等问题时，积极采取措施进行改进。该场馆投入资金更新老旧设备，优化设施布局和功能设计；引入科学的管理理念和先进的管理手段，加强财务管理和人力资源管理；采用多元化的市场营销手段，加强品牌建设和宣传推广；加强员工培训和管理，提高服务意识和专业技能。这些改进措施的实施使得该场馆的管理水平和服务质量得到了显著提升，客户满意度和忠诚度也得到了提高。

5 结论与展望

本文通过对经营性羽毛球场馆管理现状的调研分析，识别了存在的问题，并提出了相应的对策。研究发现，经营性羽毛球场馆在设施建设、经营管理、市场营销和客户服务等方面存在诸多问题，制约了其发展和市场竞争力。针对这些问题，本文提出了加强设施建设、规范经营管理、创新市场营销手段和提升客户服务水平等对策，以期提升场馆的管理水平和服务质量，促进羽毛球运动的健康发展。

参考文献：

[1]刘军.广州市不同性质羽毛球馆经营管理的比较分析,体育世界,2020.

[2]吉林市.羽毛球俱乐部经营管理现状调查分析2020.

[3]朱达,万文博.商业性羽毛球俱乐部发展困境与对策研究[J].搏击·武术科学,2021,006(008):151-152,156.