

LIANER FITMOMENTS · 场地卡会员运营小课

LIANER® 练二健身

同一张场地卡，为什么有人越练越离不开，有人用一次就走？

苹果天才吧对练二场地卡会员运营的借鉴

ANSWER

一句话：按卡种，把小课放在最容易走的时候

每种卡都有自己最容易流失的时间点。
小课要按卡种，放在那个时间点上。

单次卡

第一次来

一张卡有效期内平均只来 0.93 次，第一印象就这一回。

短期卡

到期后一周

用完后 30 天内买了更长卡的人，一半在到期后第 4 天及以前下单。

月卡

多数人只买 1 张

连着续月卡的人里，76.2% 只买了 1 张，没有接着买下去。

季卡

续了，却换成月卡

续卡的人里，换成更短的卡占 46.7%，其中换成月卡的是 45.6%。

年卡

持卡 6–12 个月

这时候最容易整月不来：2026 年 10 月，持卡 6–12 个月的人有 34.8% 一次都没来。

私教赠送场地卡

私教一结束

到期前后 30 天内，自己花钱买场地卡的只占 10.3%。

OVERVIEW

先看全场：19,640 位有效会员各持什么卡

卡种	目前有效会员	占比	平均来几次	一次都没来	到期后接着买卡
年卡	5,663	28.8%	7.34 次	23.0%	33.7%
季卡	4,983	25.4%	9.12 次	12.0%	43.5%
月卡	7,779	39.6%	12.05 次	4.1%	39.7%
短期卡	520	2.6%	5.27 次 一张卡有效期内	5.3% 有效期内一次没来	27.7% 用完后 30 天内买了月卡及以上
单次卡	224	1.1%	0.93 次 一张卡有效期内	19.4% 有效期内一次没来	16.4% 用完后 30 天内买了月卡及以上
私教赠送场地卡	468	2.4%	8.79 次	8.8%	10.3% 到期前后 30 天自己花钱买场地卡

行业公开数据：全国会员平均每月到店 2.63 次（2025 年行业数据报告，经新华网报道）。它怎么数次数、统计的是哪些会员，都和我们不一样，只能参考，不能直接比。另有 3 人主卡是双月卡，未单列。占比四舍五入后相加为 99.9%。

“平均来几次 / 一次都没来”：年卡、季卡、月卡、私教赠送是 2026 年 8–10 月整月有效；短期卡、单次卡按一张卡有效期。私教赠送 468 人、短期卡 520 人已按第二份报告修正（原 486 / 502），合计仍是 19,640。 练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。 行业数据：新华网：2025 行业数据报告

APPLE

苹果的三段，对应练二三种卡

下面三段对应是**类比**，用来想小课该放在哪。每一段里，苹果自己怎么做，都有公开来源。

买之前也能来学

Today at Apple

免费店内课，所有人都能报名，店里提供设备，不必先买。官网写：无论想上手新设备，还是要进一步提升技能，都能找到合适的课。

对应练二：单次卡、短期卡

第一次来就要有人带，用完了还要接得住。

刚买时上手

个人设置辅导

从苹果直接买的新设备，有专家一对一线上带你设置，免费。订单送到后会收到邮件邀请。

对应练二：月卡、季卡

刚办卡就要教会怎么练，不要等到人已经不来。

用久了还有新东西

免费的系统软件更新

已经买走的设备，还可以免费获得系统软件更新。例如 2023 年 9 月，iOS 17 以免费软件更新形式发布，给已有的 iPhone 加上新功能。这是一次可核实的更新，不是“每年都会更新”的官方承诺。

对应练二：年卡

持卡越久，越需要新的教法，而不是放着不管。

大陆 49 家直营店才有课和天才吧；检查免费。AppleCare+：碎屏 188 元，其他意外 628 元。全球在用设备超 25 亿台。上过课的人留了多少，没有公开数据。

来源：Today at Apple 新闻稿；Today at Apple；个人设置辅导；iOS 17 新闻稿；Apple 天才吧；Apple 零售店列表；业绩电话会；AppleCare+ 费用

DAY PASS

单次卡：就这一次，第一印象特别重要

0.93 次

一张卡有效期内平均来几次

19.4%

有效期内没有门禁记录。分不清是没来，还是没走门禁进门

16.4%

用完后 30 天内买了月卡及以上的卡；其中 83.2% 买的是月卡

这 2,892 人是什么时候下单的



下单时间的中位数，是到期后第 3 天。765 + 1,241 + 886 = 2,892。

统计的是 2026 年 5 月 1 日之后开始的第一张未退款单次卡，开始当天手上还没有有效月卡及以上的人，共 17,686 人；用完后 30 天内买了月卡及以上的卡 2,892 人（16.4%），其中月卡 2,407 张，2,407 ÷ 2,892 = 83.2%。有效期内到店按 30,075 张有门禁数据的单次卡计算。练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。

SHORT CARD

短期卡：到期后的黄金一周

5.27 次

一张卡有效期内平均来几次

27.7%

用完后 30 天内买了月卡及以上的卡。体验卡 25.9%，不是体验卡的 29.4%

第 4 天

这些人下单时间的中位数，是到期后第 4 天

这 2,849 人是什么时候下单的



584 + 1,152 + 1,113 = 2,849。他们买的卡：月卡 1,946，季卡 629，年卡 254，另有双月卡 20 张。

统计的是 2026 年 5 月 1 日之后开始的第一张未退款短期卡，开始当天手上还没有有效月卡及以上的人，共 10,284 人；用完后 30 天内买了月卡及以上的卡 2,849 人（27.7%）。有效期内到店按 16,468 张有门禁数据的短期卡计算，中位数 4 次。练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。

MONTHLY

月卡：来得最勤，但多数人只买 1 张

12.05 次

2026 年 8–10 月人均每月到店

4.1%

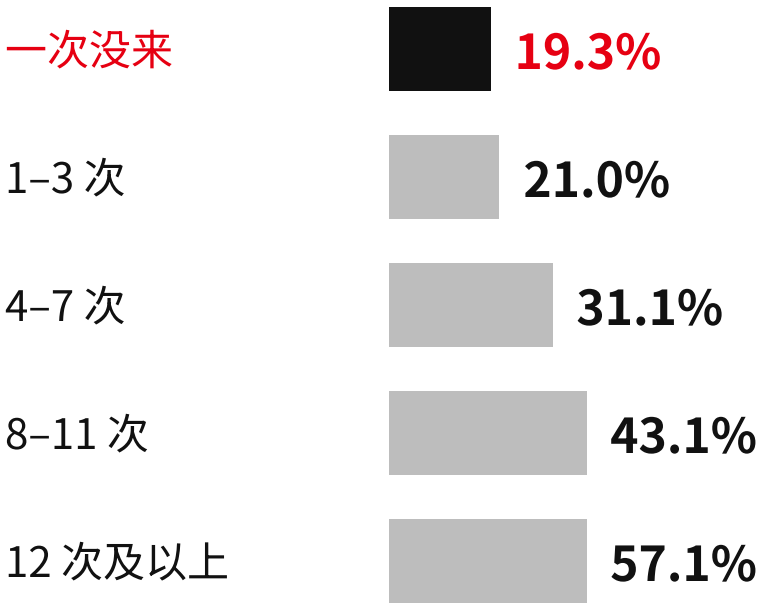
整月一次都没来，各卡种里最低

39.7%

续卡率（57,214 张里续了 22,715 张）；续卡里 82.8% 还是月卡

连着续月卡的人里，**76.2% 只买了 1 张**。首卡是月卡的人，180 天内买年卡的占 3.2%，买季卡的占 8.0%。

续卡率 · 按到期前最后 30 天来了几次



关联，不是因果 来得多和续卡有关，不能说“多来就会续”。

续卡样本：到期日在 2026 年 1 月 1 日～10 月 12 日、没退款、不是体验卡的月卡 57,214 张。分组只用门店门禁数据完整的卡（一次没来 3,435 张……12 次及以上 16,283 张）。“只买了 1 张”：同一人不断档的月卡持有期，已结束的 23,652 条里，18,020 条只有 1 张（76.2%）。首卡是月卡再买更长卡：15,219 人里，180 天内买年卡 481 人、买季卡 1,210 人。练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。

QUARTERLY

季卡：续了，但不少人换成了月卡

9.12 次

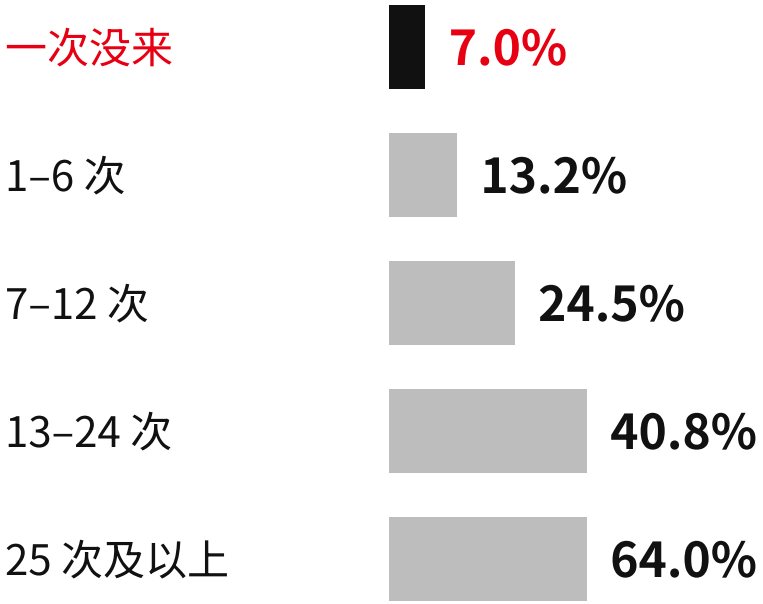
2026 年 8–10 月人均每月到店

43.5%

续卡率（8,990 张里续了 3,915 张）

- 续卡里，**46.1%** 还是季卡
- 换成更短的卡占 **46.7%**：其中换成月卡的是 **45.6%**（1,786 张），另有 42 张换成双月卡
- 升到年卡占 **7.3%**

续卡率 · 按到期前最后 90 天来了几次



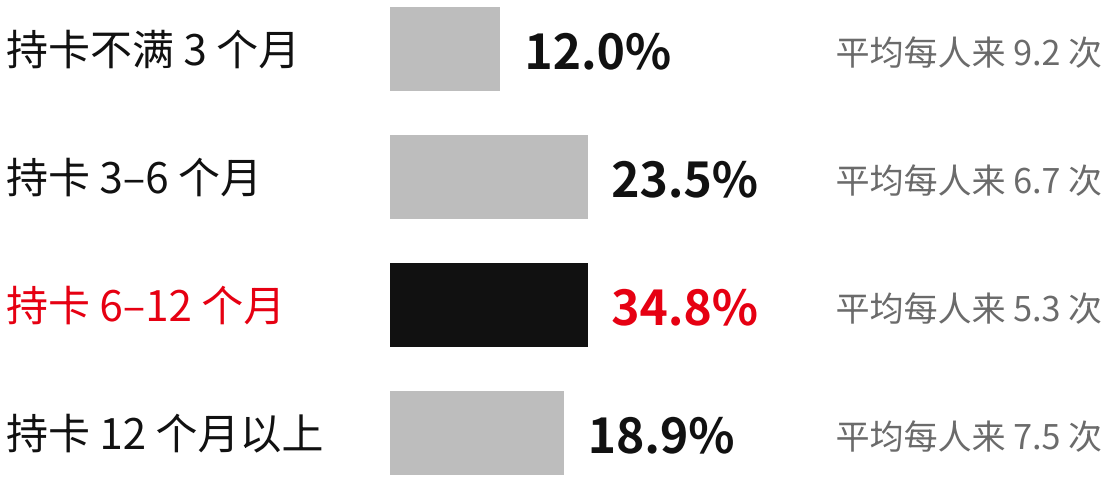
关联，不是因果

到期日在 2026 年 1 月 1 日～10 月 12 日、没退款、不是体验卡的季卡 8,990 张。换成更短的卡 1,828 张（46.7%）= 月卡 1,786 + 双月卡 42；45.6% = 1,786 ÷ 3,915。46.1% + 46.7% + 7.3% = 100.1%，是四舍五入。练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。

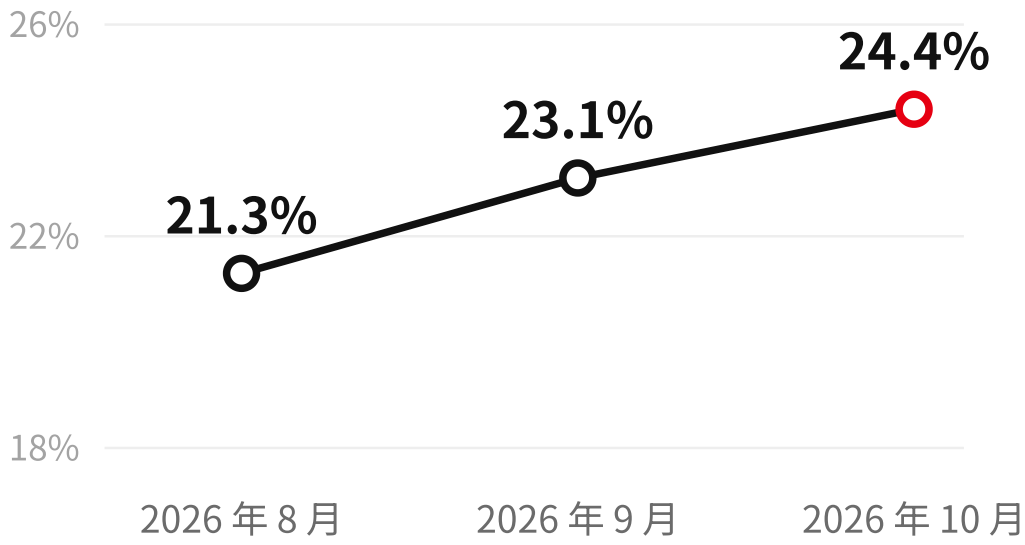
ANNUAL · TENURE

年卡：持卡越久越不来，持卡 6–12 个月的最冷

2026 年 10 月整月一次都没来的人占比 · 按持卡时长分



年卡会员整月一次都没来的人占比，2026 年逐月上升

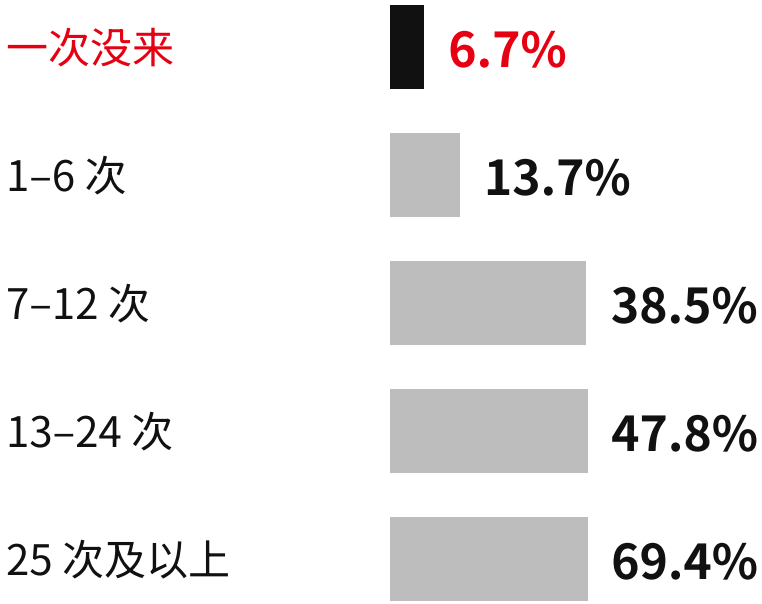


左图：2026 年 10 月整月卡都有效的年卡会员 4,362 人（按持卡时长依次 1,004 / 1,489 / 1,504 / 365 人）；持卡时长从此人第一张没退款的年卡生效那天，算到 2026 年 10 月 1 日。右图：每个月只算那个月整月卡都有效的年卡会员。“一次都没来”= 那个月门禁一次进门记录都没有。练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。

ANNUAL · RENEWAL

年卡：到期前最后 90 天来得越多，续卡的越多

续卡的比例 · 按年卡到期前最后 90 天来了几次分组



关联，不是因果　多来不一定就会续，但不来的基本不续。

续了卡和没续卡的人，到期前最后 90 天各来了几次

	平均每人	中位数	一次没来的占比
续了卡	24.8 次	23 次	5.2%
没续卡	7.9 次	3 次	35.6%

33.7%

整体续卡率：1,142 张到期年卡里，385 张续了

样本：到期日在 2026 年 1 月 1 日～10 月 12 日、没退款的年卡 1,142 张。“续卡” = 到期前后 30 天内买了新的付费卡（月卡及以上），或之前已提前买好、能接上。“来了几次”：同一人一天来多次只算 1 次。分组和对比只用门店门禁数据完整的 937 张（续了 307 张、没续 630 张）。练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。

PT GIFT

私教赠送场地卡：私教一结束，很少自己买卡

8.79 次

持有这张卡期间，2026 年 8–10 月人均每月到店。只统计了 442 个月次，样本偏小

10.3%

到期前后 30 天内，自己花钱买了场地卡（55 / 535 张）

27.7%

到期前后 30 天内，又拿到新的私教赠送场地卡（148 张）

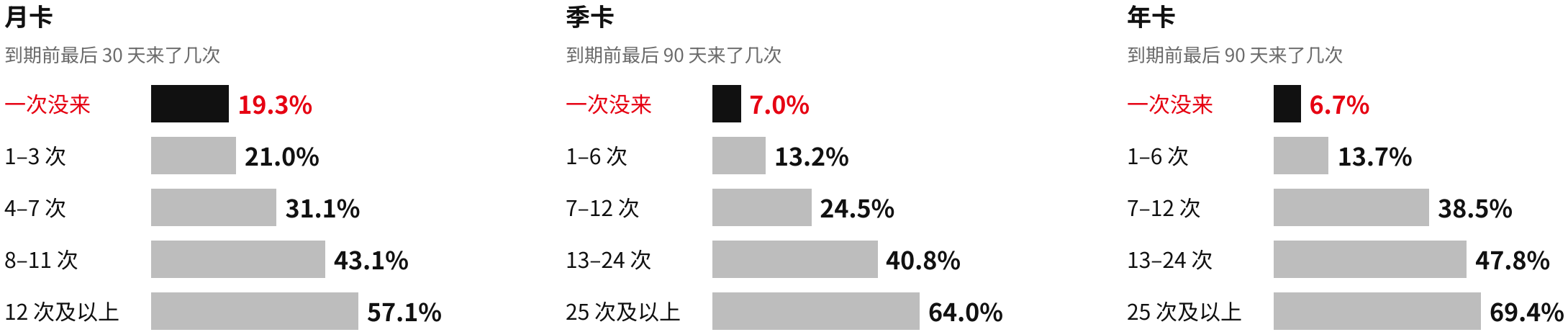
关联，不是因果 只能看到私教赠送卡到期后，很少有人自己付钱续场地卡；不能由此断定是私教结束导致的。

到店：当月整月卡都有效，同一人一天来多次只算 1 次；2026 年 8 月整月有效的只有 5 人，单月的数不宜单独看。到期样本：到期日在 2026 年 1 月 1 日～10 月 12 日、没退款的私教赠送场地卡 535 张。自己花钱买的 55 张里：月卡 41、季卡 11、年卡 3。练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。

COMPARE

三种付费卡，都是到期前来得越多，续卡越多

关联，不是因果 三条线看的时间长度不一样：月卡看到期前最后 30 天，季卡和年卡看到期前最后 90 天，不能直接拿次数比。



分组都只用门店门禁数据完整的卡。月卡、季卡、年卡的样本与第 07、08、10 页相同。练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。

STORES

同样一种卡，门店之间差很多

年卡

门店	每月来	整月没来
来得最多的 3 家		
蓝色港湾	11.04 次	12.9%
河东吾悦	10.55 次	18.3%
天目里	9.01 次	16.5%
来得最少的 3 家		
国大城市广场	5.6 次	34.2%
黄龙万科	5.35 次	26.3%
冠寓丰收湖	**4.54 次**	**49.6%**

季卡

门店	每月来	整月没来
来得最多的 3 家		
武汉光谷软件园	12.26 次	2.3%
河东吾悦	10.7 次	11.2%
西溪八方城 Max	10.69 次	7.6%
来得最少的 3 家		
EFC	4.39 次	22.2%
归谷中心金牌	4.08 次	29.5%
裕隆大厦	**3.04 次**	**40.3%**

月卡

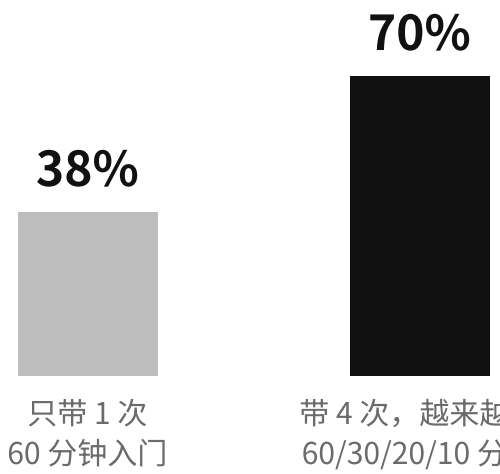
门店	每月来	整月没来
来得最多的 3 家		
蓝色港湾	15.46 次	1.4%
新郑360新壹城	14.5 次	1.1%
滨河万达 Max	14.03 次	2.5%
来得最少的 3 家		
城西银泰	8.14 次	14.8%
冠寓丰收湖	**8.04 次**	**19.3%**
未科新湖中心	7.93 次	10.1%

都是 2026 年 8–10 月合在一起算，只算那个月整月卡都有效的会员，同一人一天来多次只算 1 次，按买卡的门店归属。排名按平均每人每月来的次数。年卡看全部 42 家；季卡、月卡只排 3 个月合计不少于 50 个月次的门店（季卡 34 家、月卡 30 家）。“整月没来”是整月一次都没来的人占比。练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。

EVIDENCE

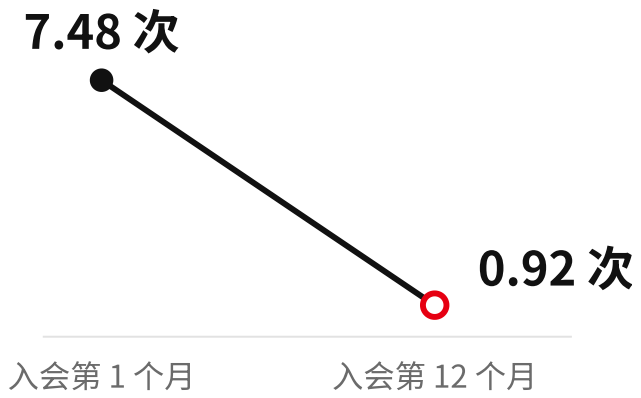
国外研究：多教几次，人更留得住

伦敦 YMCA · 475 名新会员 · 随机对照



柱子 = 入会 12 个月后还是会员的比例。这是研究者本人发表的文章，论文原文没找到。

英国 1,726 名会员的研究 · 每月来几次



入会后不管不问，来的次数一路往下掉。

TRP 研究 · 2013 年数据

低 26%

上团课的会员，退卡的可能性更低
（已扣掉其他因素的影响）

> 注意：Les Mills 卖团课，这类数据和它有利益关系。

来源：YMCA 随机对照试验；英国 1,726 人研究；TRP 研究；Les Mills

LESSONS

建议：每种卡的小课，放在各自最要紧的时候

建议 下面是方案建议，不是研究数据。

单次卡	第一次来就配一节带练。
短期卡	到期前安排一节小课，到期后一周内回访。
月卡	办卡第 3 周上一节进阶课。
季卡	办卡第 2 个月上一节。
年卡	办卡第 3、6、9 个月，和年卡到期前，各上一节。
私教赠送场地卡	私教最后一节课做交接，教会员一个人怎么练。

示例 虚构会员小林如果办的是年卡：办卡头 90 天正常引导，之后在办卡第 3、6、9 个月和到期前各上一节小课。“小课”= 店里免费的短课，教会员怎么练，不推私教。

TRIGGER

按会员状态来，不按日历来

以年卡为例：2026 年 10 月整月卡都有效的 4,362 人里

1,063 人

2026 年 10 月整月一次都没来（占 24.4%）



- 742 人：2026 年 7 月 3 日～9 月 30 日来过，只是 10 月整月没来
- **250 人**：以前来过，但 2026 年 7 月 3 日～9 月 30 日也一次没来
- **71 人**：2025 年 1 月以来，一条门禁记录都没有

1 整月一次没来

建议：店里主动联系，约一节小课。

2 连续 90 天没来

建议：另走一套流程，单独列名单跟进。

这两条建议同样适用于其他场地卡，不只是年卡。

三组互不重叠：250 人只算 2025 年 1 月以来有过门禁记录的人，71 人不在其中；742 = 1,063 − 250 − 71。练二门禁和会员卡，只读汇总；截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间）。

PEOPLE · METRICS

谁来讲，以及怎么看效果

01

店员

讲场地和器械基础

先过器械和安全考核

02

认证教练

讲体测、做计划、看动作

过试讲考核才上

03

带教教练

每月随机旁听小课

按评分表打分

小课不推私教，不算提成。

教练有提成压力，规矩不写死就会变推销课。会员主动问，另约时间。

单次卡 · 用完后买更长的卡

16.4%

现在：用完后 30 天内

短期卡 · 用完后买更长的卡

27.7%

现在：用完后 30 天内

月卡 · 续卡率

39.7%

现在

季卡 · 续卡率

43.5%

现在

年卡 · 续卡率

33.7%

现在

私教赠送卡 · 自己买场地卡

10.3%

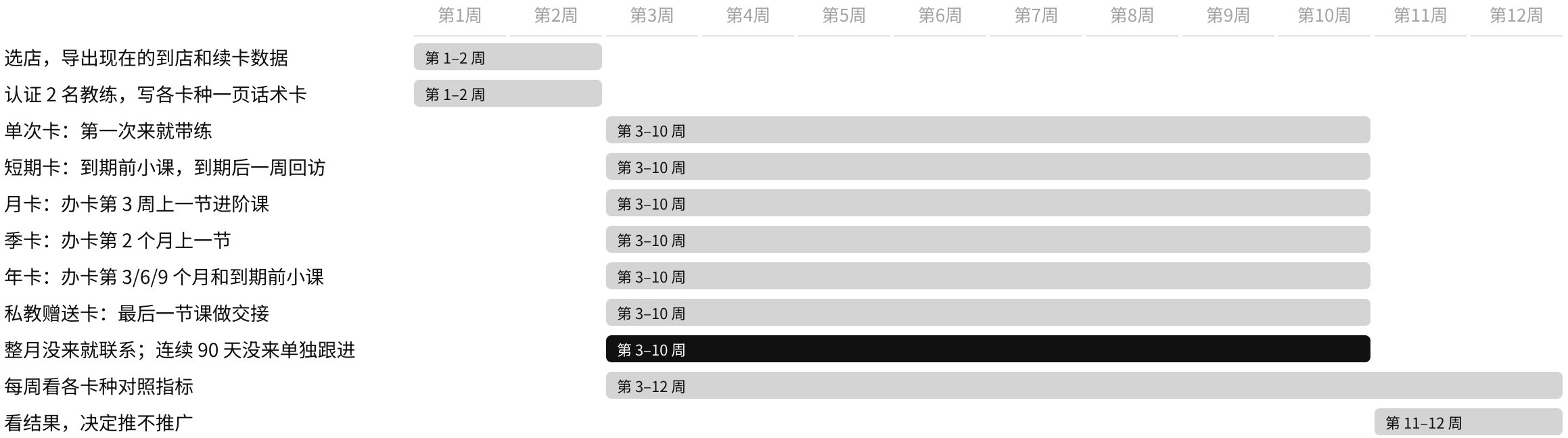
现在：到期前后 30 天

六个对照数字与前面各页相同。分工是方案建议。

PILOT

先在一家店试 12 周

建议选**冠寓丰收湖**（2026 年 8–10 月年卡整月一次都没来的占 49.6%，月卡也是来得少的店之一），配 **2 名认证教练**。



周数和动作是方案建议；门店数据见第 13 页。

GAPS

还缺什么，数从哪来

还缺什么

- **会员为什么不来**：库里没有，要做问卷或访谈。
- **门禁只记进门**：不知道待了多久、用了什么器械。单次卡没有门禁记录，分不清是没来，还是没走门禁进门。
- **有的门店门禁数据不全**：各店装门禁的时间不同，个别店有整月没有记录；这些店的会员不算进那个月的统计。
- **月卡和季卡会员的长期去向，只能看到 180 天**。权益数据从 2025 年 2 月起才比较完整，更长期的路径拿不到。
- **数据时间**：会员数截至 2026 年 11 月 12 日 17:01（北京时间），到店记录算到 2026 年 11 月 11 日；全程只读，只用汇总数，没有个人信息。

外部数字出处

Apple 零售店列表
Apple 天才吧
Today at Apple
个人设置辅导
AppleCare+ 费用
业绩电话会
Today at Apple 新闻稿
iOS 17 新闻稿
YMCA 随机对照试验
英国 1,726 人研究
TRP 研究
Les Mills
新华网：2025 行业数据报告