



统计数据显示:今年以来,南通市民使用江苏省体育消费券2.38万次,价值120万元,拉动体育消费242万元。今年江苏省体育局投放体育消费券5000万元,南通地区使用的体育消费券占比不高——



大力提高体育消费券的吸引力。  
记者王全立

# 体育消费券 叫好还要叫座

抢券实在难  
很多健身者抱怨抢不到

“和前几年一样,江苏省体育局今年投放的江苏体育消费券仍然是5000万元。即便是剔除江苏健身者到省外冰雪场馆消费和至今仍未使用的消费券等因素,根据在全省体育券消费总额中所占的比例情况,南通市民对体育消费券的使用率不算高。”市体育局群众体育处处长徐锋告诉记者。

江苏省体育局于2017年9月首次发放体育消费券,当时在全省面向健身人群发放5000万元体育消费券。记者了解到,此举旨在贯彻落实国务院《全民健身计划(2016—2020年)》和省政府《关于加快发展体育产业促进体育消费的实施意见》以及国家体育总局的“全民健身公共积分”试点工作要求,通过向参与体育消费群众让利的形式,提振群众的健身热情,拉动体育消费。

“当时有资格领取体育消费券的,是全省各地体育部门推荐的体育达人。经过一年实践,发现一些健身达人没有在场馆健身的习惯,导致消费券使用率不高。为了让更多有需求的健身者获得消费券,后来改为通过抢券方式发放消费券。”徐锋告诉记者,即便采用抢券方式,这几年几乎是年年变,主要原因是很多健身者抱怨抢不到券。今年省江苏省体育局和中国银行江苏分行联合推出新的抢券方式,具体方式是:省体育局每月通过中行APP投放体育消费券一次,额度不定。省体育局规定:抢券者必须是中行信用卡客户,且是2年及以上的某定点健身场馆老客户;每人全年最多可以抢到4张,每次最多可抢到1张,每张券价值50元;每次健身消费满100元,可抵用1张消费券。

统计数据显示,今年江苏体育消费券在南通地区谈不上“叫座”。一方面,体育消费券一经投放很快一抢而空;另一方面,体育消费券的使用率不算高。何以出现这一反常现象?

徐锋认为,现行抢券方式仍然存在一定弊端。比如,你要具备抢券资格,必须是中行信用卡客户,且须为2年及以上的某定点健身场馆老客户等条款限制,多少降低了体育消费券的影响力。“对常年在居室和选择跑步、自行车、广场舞、武术等户外

健身的人而言,消费券的吸引力不大。习惯在体育场馆健身的市民大多办了年卡,一张年卡价值达4位数,即便你抢到了消费券,单次抵用的50元消费券在年卡所占比重很小,一定程度上影响了部分健身者使用消费券的热情。”

提高使用率  
进一步放大健身“杠杆”效应

记者了解到,今年江苏省体育局投放的体育消费券数额仍然是5000万元,和往年持平。今年有一个特殊原因:一部分消费券定向发放给曾赴湖北抗疫一线的医务工作者。加上通过积分通公司发放的一部分体育消费券,实际供健身爱好者抢券的消费券价值不足2000万元。“这些因素,进一步降低了普通健身者的抢券热情。”徐锋说。

“体育消费券发放方式年年变,但每年与省体育部门、各地体育部门的期望值都有一定距离。如何把好事办得更好?确实是摆在大家面前的一道难题。”徐锋说,“民以食为天”,体育消费券的需求量肯定不及餐饮消费券,且限于健身场馆的常客。如何提高体育消费券的使用率,如何让真正有需求的健身者感到抢券不太难,这些需要认真研究。

省体育局日前发函,要求各地体育局到辖区定点消费场馆开展调查,了解场馆经营者、健身者的心声。不久前,徐锋和同事沈红、陈建峰利用3天时间到南通市体育馆、皇仕堡、新天地、铁人会所等28家体育消费券定点场馆进行调查。“这些都是经营时间长、市民美誉度较高的健身场所。我们在调查中发现了一些问题,收集了一些意见,近期将在省体育局召开的相关会议上与各地同行交流,共商破题良方。”

徐锋和两位同事认为,对于省体育局而言,是否可以改变抢券规则,今年抢券者限定为中行信用卡客户,一定程度上打击了一些健身者的积极性;对于场馆经营者而言,是否可以设计新的套餐方式来提高体育消费券的吸引力。比如,是否可推出价值118元的健身5次卡,消费者支付68元、使用1张50元体育消费券,就能购得一张健身5次卡,相当于享受到五七折的优惠。还有,抢券难是一个需要攻克的难题,应该让体育消费券落到真正有需求的健身者手中,这样才能充分发挥消费券的“杠杆”效应。

本报记者王全立

# 南通味道

全年定价  
**300元**  
欢迎订阅

江海晚报

订阅热线  
**85529910 85118867**