

扬州市职业大学

毕业设计说明书

题目：连云港游泳培训中心设计方案

学 院： 体育学院

专 业： 体育服务与管理

班 级： 14级2班

姓 名： 王静怡

学 号： 142001211

指导教师： 孙开宏

完成时间： 2017年5月

摘要

体育产业将是 21 世纪中国经济的新增长点,此行业的发展不仅有利于人们的健康,而且还可通过发展相关产业链,促进地区经济发展。连云港市临近东海,拥有着丰富旅游资源的同时,还具备有开发体育资源的超前优势,但是在具体开发过程中,仍然存在着一些制约因素。如连云港各大游泳池面向社会开展暑假游泳培训,取得的一定的经济效益和社会效益,但场馆相对较少,宣传力度不够大,招生渠道较窄,培训规模不大,且易出现安全事故等,这些因素都将阻碍游泳培训的进一步发展,但依旧不可否认的是游泳培训市场发展潜力非常大。为了适应由于经济社会的快速发展而导致的居民不断增强的体育锻炼意识,以及对体育产业的不断需求,减少每年暑期多发的溺水事件,提高人们的水中自救能力,改善人们的健康问题,本文主要通过对连云港体育产业发展现状及制约因素进行分析,争取打造出符合人们需求的游泳培训机构。游泳培训中心的建设将致力于通过专业的培训,严格的教学体制,引导人们度过一个文明、健康、快乐、安全的暑假,让游泳运动更好地走入人们的生活当中。

关键词: 连云港; 游泳; 培训;

目 录

摘要.....	I
1 设计背景.....	1
1.1 社会政治经济背景.....	1
1.2 本地区经济发展及体育健身发展状况.....	1
1.3 社会需要.....	2
1.4 本行业发展现状及问题.....	2
2 设计目标与内容.....	2
2.1 设计目标.....	2
2.2 主要设计内容.....	3
2.2.1 办公设施配置.....	3
2.2.2 货品采购.....	3
2.2.3 人员配置.....	3
2.3 设计规模.....	3
3 经营管理.....	4
3.1 营销策略.....	4
3.1.1 新闻炒作等形式.....	4
3.1.2 直接推销.....	4
3.1.3 游泳装备的销售影响.....	5
3.2 管理模式.....	5
3.3 场馆运营时间.....	5
3.4 开班课程及价目表设置.....	5
3.4.1 个性化教学.....	5
3.4.2 团体班教学.....	6
3.4.3 票务价格设置.....	7
4 经济收益预测.....	8
4.1 支出预测.....	8
4.1.1 场地费用.....	8
4.1.2 人工费用.....	8
4.1.3 馆内必需品消费费用.....	8
4.1.4 其它消费.....	8
4.2 收入预测.....	9
4.2.1 零售票.....	9
4.2.2 办卡销售.....	9
4.2.3 个性化教学.....	9
4.2.4 团体教学.....	10
4.2.5 货品售卖.....	10
4.3 利润预测.....	10
5 社会效益预测.....	11
6 未来发展.....	11
7 结论（结语）.....	11

参考文献.....	11
致谢.....	12

1 设计背景

1.1 社会政治经济背景

随着经济的飞速发展。人们经济水平的不断提高。解决温饱问题已经不能完全满足人们的需要。人们开始不再只是追求生活水平，而是逐渐将目标转向追求生活质量方面。人们对体育价值的认识以及消费观念也在不断地变化，在这方面的观念也在不断地提高。公共体育设施被作为城乡居民参与体育锻炼的主要载体，在保障群众体育健身权益和满足群众体育健身需求方面发挥着日益重要的作用。由此，体育运动对人们生活所起到的积极调节的作用也必将进一步地被表现出来。现在体育培训已经属于我国体育产业的一项新的增长点，体育培训已经成为体育产业的一个十分重要的组成部分。

游泳称之为 21 世纪最受欢迎的运动项目，因此，参与游泳运动健身休闲的人将会越来越多。在社区出现大量游泳场馆，尤其是暑假前开展的尤为兴盛。当代社区游泳场馆兴起归于我国社会经济与社区发展相结合的产物，将是使我国由体育大国走向体育强国策略的一种体现，也是游泳运动项目事业蓬勃发展的表现。在某种意义上增加相关收入，带动相关经济产业的发展；推进社区体育文化形成和推动游泳运动项目的进一步发展；促进大众体育的发展并且加快了全民健身的步伐。体育经营活动在不断发展的同时，体育场馆特别是游泳场所的经营活动在有效地推动地方群体体育健身进一步展开，在引导群体体育消费方面起到了积极的作用。

1.2 本地区经济发展及体育健身发展状况

连云港市体育局经济处处长叶新成通过数据分析得出，2013 年连云港市体育产业增加值仅占全国体育产业增加值的 0.25%。2014 年年底，连云港体育产业总产值达到 21.35 亿元，实现增加值 10.12 亿元，同比增长 12.07%，但增加值仅占连云港 GDP 比重约 0.53%。这些数据表明，连云港市的体育产业尚处于摸索、起步的过程，暂时还未能够较好地起到拉动经济增长的作用，但同时也说明，我市体育产业还有着很大的发展空间与潜力，在产业总量、结构以及产业政策方面都需要深入地去研究、开发。

经过近两年的发展，连云港市体育产业已经有了较好的基础以及发展优势，也逐渐融入到了人民群众的生活中去，随即也涌现出一批体育用品的制造企业，各县区陆续建成体育场馆，全民健身运动日益兴盛，体育事业稳步发展。2016 年连云港三名运动员入选了第 31 届奥运会中国体育代表团，实现奥运会金牌零的突破。新成立市级体育协会 6 家，总数达到 52 家，组织比赛活动 45 项，举办社会体育指导员培训班 20 期。市、县区全面建成省公共体育服务体系示范区。尽管发展迅速，但连云港市体育产业仍面临不少难题和不足，如体育产业占经济总量的比值不高，生产经营的方式亟待转变，核心竞争力也有待提高，体育制造业与苏南地区的差距渐渐地拉大。居民收入对其参加体育活动有重要影响；群体活动的开展与沿海开放城市这一形象不吻合；社会体育指导员缺乏；体育消费意识淡薄；政府对于体育资金投入不足。应大力增强市民健身意识，加大对体育设施的经济投入，促进连云港市群众体育的开展。

1.3 社会需要

连云港市作为一个海滨城市来说,连云港共有3个市辖区,4个县,江河湖海相对而言也是比较多的。连云港各地区游泳场馆的运营比较匮乏,尤其是本就为数不多的场馆又多集中在市区地带,地方乡镇几乎看不到游泳馆。随着天气的不断变热以及暑假的到来,附近又没有合适的游泳场所,会有更多的孩子走进水库或池塘戏水避一时之暑,但多由于泳技不佳又不懂得突发情况下的自救方法,以至于每年暑期溺水事件都在频繁发生,令人心痛的同时不禁反思,如果有更多更好的游泳场馆以及培训机构,是否会减少此类事情的发生或降低此类事件的危害性后果。因此,开设游泳场馆是应当下社会所需,利用正规场馆开设游泳课程,可以向更多的人传授落水救护、游泳抽筋自救等方面的技巧,掌握意外状况下救护和自救的基本方法,强化人们的生命意识,加强有关于游泳安全方面的教育,提高自我控制能力以及自救能力。

1.4 本行业发展现状及问题

本地区游泳培训刚刚兴起不久,加之场馆屈指可数,场馆之间的恶性竞争目前来说还是比较小的。但多数场馆营销方式单一,多采用人工促销的手段,但是却忽略了现今社会作为一个信息化的时代,完全可以通过网络平台来推销自己,让更多的人了解游泳,关注到我们的场馆,也恰是忽略了这一点导致宣传力度不够,消息传播范围出现局限性,广大市民错过了很多了解我们的机会,也使我们错失了很多客户。

从经营角度上来讲,现在的各大游泳场馆在经营方面显然也有自己阿的手段。有的场馆也有着自己独特的经营模式。但是绝大多数的场馆仍然缺乏一个完整的经营模式。比如说现阶段许多场馆中的教练没有经过专业的培训、考核,非持证人员上岗,只是为了抓住暑期短时间内赚钱的这种情况比较多。但与此同时,随着健康问题越来越被人们重视,尤其是儿童锻炼的市场也随之发展起来。国家正加强对运动锻炼市场的管理,加大对教练的要求以及监管力度。使游泳培训市场越来越完善,促进了游泳培训中心的规范化发展,同时也改善了人们的体育运动状况。

2 设计目标与内容

2.1 设计目标

游泳培训中心的建设,将以游泳强身、健康发展,提高人们体育锻炼兴趣为主要服务内容,用专业的游泳教练教标准的游泳动作,全面采用规范系统的教学模式,用完善的管理和运营结构,对学员进行严格正确化的指导培训。保证在最大程度上满足学员来游泳培训班的最初目的,通过游泳教学来提高现在人们的身体素质,增加人们的锻炼意识,丰富暑期生活,减少广大学员的肥胖程度,同时也起到减少暑期溺水事件发生的作用。在不断的教学拓展以及不断改进的程度上,力争将本培训班发展成为在本地区最具有时下影响力的、具有自身办班特色的、本行业口碑一流、经济效益与社会效益兼顾的优秀游泳培训机构,通过培训班的良好教学态度、过硬的教学质量,获得良好的口碑和每位学员的信任,做到向地区普及游泳健身意识,争做本行业的先锋。以“让人们学会游泳技能,加强在

生活中的溺水防范意识和自救、救生能力”为目标,引导人们度过一个文明、健康、快乐、安全的暑假。

2.2 主要设计内容

2.2.1 办公设施配置

- 泳池周围必须配备的救生椅、救生圈、救生竿等救生器材缺一不可。
- 在醒目位置张贴的必须的警示牌、公告牌、泳池须知等配备到位。
- 在服务台及检票口周围设置教练及学员风采展示区域、各种会员卡及课目价格公示区域。
- 办公区域、服务台、休息区以及更衣室的桌椅、橱柜、板凳,打扫工具配备到位。
- 机房操作间、配药室所有器材,水处理系统、淋浴间供暖系统、照明系统、供水系统、场馆的空调系统等检修安装完毕。

2.2.2 货品采购

- 泳池水质处理药物预订好商家,进行初期药品采购;
- 游泳装备、游泳圈、水上玩具、饮料冷饮等销售产品进行前期采购,针对教学浮板、背漂等教学用具预算好数量进行配置,并预留下供货商,便于及时调换货品;
- 配置一套专业的水质检测装备;
- 配置一套人工水质处理装备。

2.2.3 人员配置

馆长即承包人(兼教练员、救生员)1名,救生员6人,教练员4人(教员可兼管救生),保洁(更衣室管理人员)男女各1人,保安2人,服务台销售员2人,检票员2人,售货员2名,水质处理员(泳池必要时间人工清理)1名。

2.3 设计规模

所承包游泳场馆的设计面积为650平方米,其中包括以下几个部分:

- 国际标准短池25m×12.5m(312.5 m²),按照《北京市游泳暂行办法》中规定的人均面积不少于2.5/m²计算.游泳馆可以容纳人数为120~125人/场,外加泳池周围休息区域及过道,救生椅及救生器材摆放区域共占地约400平方米
- 办公室:大约30平方米
- 服务台及检票口:大约30平方米

- 售货区及休息区：大约 60 平方米。休息区内要放置些桌椅在休息区大约 2 米左右教练墙展示，有 2 米左右的优秀学员的展示墙，还有 1 米会所介绍展示墙，有 2 个洗手间。
- 更衣室：二间更衣室的空间每间 50 平方米。更衣区域 25 平方米，淋浴区域 20 平方米，卫生间 5 平方米，男女更衣各一间。
- 机房操作间、配药室：大约 30 平方米

3 经营管理

3.1 营销策略

由于所租用场馆地区无其他游泳场馆，所以不存在过多的恶性竞争，在此基础上我们要做好以下工作：

3.1.1 新闻炒作等形式

游泳培训中心对外的响应及信息是依靠相关媒体进行的，他直接关系到培训班的运营与发展。可以通过以下几种方式来传播：

广告策略	张贴海报	公益演讲	发放宣传单	网络平台
与当地报纸报刊合作，在报刊上刊登游泳馆的信息；与游泳馆当地社区广场广告商合作，租用广告平台。	组织游泳馆员工于开馆前分批到附近的小区、站台、学校等地张贴海报。	与学校的领导商谈合作，对学生和家长进行游泳知识演讲，让学生对游泳产生兴趣。让家长意识到游泳的重要性。	在小区、学校发传单进行宣传。可以即时预留手机号进行办卡、报课，试营业期间前十名一次性付款，享受九折优惠。	在手机 qq、微信、微博等上设立公共账号，里面发布游泳馆各项最新消息，以及游泳常识，提高人们对游泳方面的兴趣。

3.1.2 直接推销

向泳客直接推销次卡、月卡、晨练卡、暑期卡的方式获得稳定的销售额，大客户销售是保证我们完成稳定销售额的基础。为此，我认为应该制定相应的政策：

- 制定我们的销售政策，根据运营成本的测算，制定出相应的销售奖励，通过奖励政策推动销售工作。所有教练员和服务台销售人员以及售货员都可参与销售。
- 服务台销售人员以及售货员每月必须达到指定的销售额(办卡、报课不限)。

3.1.3 游泳装备的销售影响

游泳馆虽无相同场馆的竞争压力,但是随着游泳馆的运营,周围游泳装备店将被带动运转起来,从而影响我馆内部游泳装备的销售。因此,我们将在确保质量过硬的基础上加上一些打折优惠、多买多送活动促进销售。

3.2 管理模式

- 人员管理:本培训中心人员组成主要有:馆长即承包人(兼教练员、救生员)1人,救生员6人,教练员3人(教员可兼管救生),保洁(更衣室管理人员)男女各1人,保安2人,服务台销售员2人,检票员2人,售货员2名,水质处理员(泳池必要时间人工清理)1名。
- 制度管理:一个场馆的管理制度也占很重要的部分,没有一个完善的管理制度,那这个场馆它就是松散的、无记录的,这对一个场馆的发展有着严重的影响。在员工管理方面,馆里必须有一套完善的管理制度,规范员工的行为。员工在上班时间不得迟到早退、无故缺席,救生员紧缺时教练员须坐岗(有报酬)上班时间必须穿戴工作服,上课时教练必须着正规教学泳装、佩戴泳帽、泳镜,服从馆长的管理。
- 学员管理:在学员的管理上应有一定的管理政策,在上课时学员必须提前5分钟集合完毕,迟到的有相应的惩罚,教练也一样。出现特殊情况必须提前向教练请假。上课时学员必须穿泳装、佩戴泳帽、泳镜,上课过程中严禁学员上课嬉戏打闹。教练与学员之间必须互相尊重。“安全第一”的原则,必须贯穿于教学过程中的每一个环节。
- 员工管理:发布招聘信息,并通过筛选,选择合适的应聘者,应聘的救生员、教练员、水质处理员必需执证上岗,通过面试和实操考核方可录用。此外所有员工必须持有本年度“健康证”。
- 场地管理:保洁人员每天做到更衣室、办公区域的卫生清洁,办公场地杂物清理;救生人员注意泳池周围救生器材摆放情况;安保人员维持入场秩序;水质处理员每隔时间段关注水质问题,发现情况立即处理;场馆在醒目位置张贴安全提示和爱护公物的横幅以及各种警示牌。

3.3 场馆运营时间

试营业时间:6月28日~6月30日(8:00~18:00)

正常运营时间:7月1日~8月31日(7:00~19:00)

3.4 开班课程及价目表设置

3.4.1 个性化教学

项目	课时	收费标准	教学内容
单次(随到随学)	1小时/节	150元/次(蛙泳或)	单次体验个性化教学单次课程,提高

	课	自由泳)	内容为蛙泳、自由泳、出发。
		200 元/次(仰泳或蝶泳)	单次体验个性化教学单次课程，提高内容为仰泳/蝶泳，转身。
一对一(蛙泳或自由泳)	1 小时/节课	1000 元(10 节)	量身定制培训计划，循序渐进完成蛙泳教学，掌握蛙泳动作，有蛙泳基础可学自由泳。
一对一仰泳	1 小时/节课	1200 元(10 节)	量身定制培训计划，循序渐进完成仰泳教学，掌握仰泳动作。
一对一蝶泳	1 小时/节课	1500 元(10 节)	量身定制培训计划，循序渐进完成蝶泳教学，掌握蝶泳动作。
一对二蛙泳	1 小时/节课	1000 元/人(10 节)	量身定制培训计划，循序渐进完成蛙泳教学，掌握蛙泳动作。
一对三蛙泳	1 小时/节课	800 元/人(10 节)	量身定制培训计划，循序渐进完成蛙泳教学，掌握蛙泳动作。
亲情班(蛙泳)	1 小时/节课	600 元/人(10 节)	限两位成人带两名 14 岁以下儿童。

3.4.2 团体班教学

项目	开课日期	开课日期	上课时间	招生对象	收费标准	教学内容
成人蛙泳班 (5~10 人开课)	1 小时/节课	7 月 1 日	8:00~9:00	身高 1.2 米以上及成人(65 岁以下)	580 元(10 节)	循序渐进完成蛙泳教学，掌握蛙泳动作。
		7 月 5 日	9:20~10:20			
		7 月 10 日	10:40~11:40			
		7 月 15 日	13:00~14:00			
		7 月 20 日	14:20~15:20			
成人自	1 小时	7 月 25 日	15:40~16:40		680 元	循序渐进完成自

由泳班 (5~10 人开 课)	/节课	8月1日 8月5日 8月10日 8月15日 8月20日	17:00~18:00		(10节)	由泳教学,掌握自 由泳动作。
月长训 班(5~ 10人开 课)	1.5小 时/节 课	周五、 周六、 周日	8:30~10:00 17:00~18:30	身高1.2 米以上, 正规学习 过游泳, 并掌握一 种泳姿。	800元 (10节)	学员需有蛙泳或 自由泳基础,提高 已会泳姿,再学习 一样新泳姿。

3.4.3 票务价格设置

项目		价格(元)	有效期	使用时间
零售票	成人票(1.4米以上)	30	/	营业期间
	儿童票	20		
计次卡	10次	280	7月1日-8月31日	营业期间
	20次	560	7月1日-8月31日	营业期间
	30次	800	7月1日-8月31日	营业期间
	60次	1500	至次年8月31日	营业期间
计时卡	月卡	600	一个月	营业期间
	晨练卡	1000	7月1日-8月31日	7:00~9:30间
	暑期卡	1500	7月1日-8月31日	营业期间
<p>试营业三天零售票统一降价10元,办卡每天前20名享受9折优惠,每种卡限量发出10张/天(60次卡5张/天)。后期办卡满5000元享受九折优惠。每张卡10元工本费。每年准备100张10次卡、80张20次、60张30次、30张60次卡(两年共30张),售完即止(第二年取消60次卡销售)。</p>				

4 经济收益预测

4.1 支出预测

4.1.1 场地费用

道馆租用的场地按照每年(暑期)4万承包金,一次承包两年,保险金额每年一万元,两年合计10万元。

4.1.2 人工费用

- 馆长(泳池承包责任人):工资发放与教练员同步;
- 教练员3名,底薪4000元/月,加上课提成(个性化教学30%,团体班教学20%)、办卡加上报课提成10%、临时上岗加班12元/小时;
- 救生员6名,4500元/月;
- 后勤保洁2名,1600元/月;
- 保安人员2名,1600元/月;
- 销售人员2名,底薪1800元/月,加办卡、报名提成10%;
- 检票人员2名,1600元/月;
- 售货人员2名,1800元/月,加售货提成10%;
- 水质处理员1名,3000元/月。

固定发出工资62800元/月,共计125600元/年。

4.1.3 馆内必需品消费费用

- 水电费用3000元/月;
- 药品采购2000元/月;
- 售货区货品采购6000元/月。

固定花费10500元/月,共计21000元/年。

4.1.4 其它消费

- 前期教学用具、物品工具等添置共计600元/两年;
- 员工工作服采购2000元;
- 前期宣传400元/年;
- 办卡成本200元/年。

共计3800元/两年。

两年固定支出费用统计表

场地租用	4万元/年	8万元/两年
------	-------	--------

保险费用	1 万元/年	2 万元/两年
员工固定工资	125600 元/年	251200 元/两年
水电	3000 元/月	12000 元/两年
药品	1500 元/月	6000 元/两年
货品	6000 元/月	24000/两年
其它	共计 3800 元(两年)	3800/两年
合计	所有支出	397000/两年

4.2 收入预测

收入主要来源零售票、办卡销售、个性化教学、团体教学。

4.2.1 零售票

每天预计接待 200 人,成人(1.4 米以上)150 人,儿童 50 人,每个月预计 10 天天气原因客流量降至平时 1 / 4, 预计 129250 元/月(试营业期间预计每天接待 300 人,成人 200 人,儿童 100 人,票价统一降价 10 元,预计共收入 21000 元)。

4.2.2 办卡销售

预计每年去除 60 次卡预计剩下 20 张,其它种类的卡全部售完,去除打折费用预计 210000 元,加上工本费 4050 元,预计共 214050 元。(试营业期间预计每天办卡 10 张 10 次、10 张 20 次、10 张 30 次、5 张 60 次,共计 23900 元/天,工本费 350 元.去除前 20 名打折费用预计共 23000 元)。

去掉每天刷卡入场的人员,预计去除 318000 元/两年,购票入场预计收入共 199000 元;去除员工提成(包括试营业)23560 元,加试营业期间收入,预计售票馆内纯收入 220000 元/两年。

4.2.3 个性化教学

- 单次(随到随学)班蛙泳班 10 节/月,仰泳班 5 节/月,共计 2500 元/月,;
- 一对一(蛙泳或自由泳)30 节/月,共计 30000 元/月;
- 一对一仰泳 3 节/月,共计 3600 元/月;
- 一对一蝶泳 1 节/月,共计 1500 元/月;
- 一对二蛙泳 15 节/月,共计 30000 元/月;
- 一对三蛙泳 10 节/月,共计 24000 元/月;
- 亲情班 2 节/月,共计 4800 元/月

共计 96400 元/月,去除教练提成 28920 元/月,去除报名员工提成共计 9640 元/月,此时收入共计 57840 元/月,去除报名员工提成共计 38560 元/两年,馆内净 192800 元/两年。

4.2.4 团体教学

成人蛙泳班共 11 期，每天 5 个班，平均 9 人一班。共计 287100 元，去除教练提成共计 229680 元。

成人自由泳班共 11 期，每天 2 个班，平均 8 人一班。共计 119680 元，去除教练提成共计 117286.4 元。

月长训班共 3 期，每期 2 个班，每班 6 人开班。共计 28800，去除教练提成共计 23040 元。

去除员工办理报名提成 10%，共计 43558 元。馆内收入共计：326448.4 元/年。共计 652896.8 元/两年。

4.2.5 货品售卖

统一以进价 4 倍翻卖，进货两年 24000 元，去掉预计未销售完成本 4000 元货品，成本 20000 元，售完共计 80000 元，去除员工 10% 提成 8000 元，去除进货价馆内收入 52000 元/两年。

两年收入统计表

收入渠道	总计
零售票、售卡	220000 元/两年
个性化教学	192800 元/两年
团体教学	652896.8 元/两年
货品售卖	52000 元/两年
共计馆内收入	919696.8 元/两年

4.3 利润预测

通过各方面的预测支出，还有两年的收入预算，两年年利润预测大概要每年一个月多的时间后开始收益。

两年收入统计表

固定支出	397000 元/两年
收入(去除员工提成)	919696.8 元/两年
利润	522696.8 元/两年

5 社会效益预测

本游泳培训中心将是全市水质最优、教学质量突出的培训机构,通过专业、负责的培训,认真地服务态度,良好的教学环境,过硬的师资力量,为本地区居民提供专业的游泳培训。针对学员以及泳客定期免费举办游泳赛事,鼓励更多的人加入到游泳运动的行列,也从而使我馆获得社会的良好的口碑以及地区人民的认可。让越来越多的人加入游泳运动,关注体育运动,提高自我锻炼的意识,预计会有不错的社会效益。

6 未来发展

在前期阶段主要是把我馆做大最大的宣传,通过一个月的时间努力发现自己运营中存在的各方面的不足,并在第一时间加以改正,将我馆所有制度完善,有着自己独特的管理制度和经营模式,在业界打下基础,另外随着我游泳馆的发展,将会有越来越多的人慕名而来。同时通过剩下的时间不断壮大我馆各个方面的实力,做出自己的口碑。并且根据发展状况考虑长期租用我馆场地,争取通过自己的努力,奋斗一家属于自己的游泳馆。

7 结论(结语)

放眼当下,体育产业将是 21 世纪最具市场潜力的产业,连云港的体育市场正在不断壮大,蓬勃兴起。连云港作为一个沿海城市,游泳运动又恰好深得港城人民的喜爱,不断地被人们所接受,因此连云港游泳培训将是一块非常好的市场,所以抓住这个时机,抓住消费者的心理,改进游泳培训市场存在的诸多不足,为消费者打造一个良好的消费环境,制定科学严谨的培训体系,做好一系列的宣传、服务工作。相信我游泳培训中心将得到更多消费者的认可,在未来也将有很大的发展前景。

参考文献

- [1] 茆宝荣,连云港体育产业发展现状与投资策略研究,当代体育科技,2014,28:190-190.
- [2] 朱建国,徐磊,连云港市体育产业发展的对策研究,山东体育科技,2015,37(5),59-62.
- [3] 骆海宏,连云港市居民体育现状调查与分析,辽宁体育科技,2009,31(1):17-17.
- [4] 2016年连云港市国民经济和社会发展统计公报,中国连云港政府门户网站,2017-03-17.
- [5] 王晓清,海口市暑期少年儿童游泳培训班办学情况调查.海南大学学报(自然科学版),2005,23(3):284-287

- [6] 谭政,当代社区游泳池(馆)的兴起与意义,魅力中国,2011(20):87-87.
- [7] 王雷,暑假游泳培训班的安全问题,游泳与健康.2002(3):36-36.
- [8] 刘幼琼,中国游泳运动现状分析与对策探讨,中国体育科技.2001,37(10):16-18

致谢

再通过多番的查找资料、整理材料、修改论文,三年间所付出的、所收获的,随着论文的完成,我的大学的生活也将划下完美的句点。论文的完成,离不开老师的指导,在这里我要对我的指导老师孙老师道一声最真挚的感谢。也要向所有在论文上给予我建议和帮助的老师表示感谢。有改进,才能有提高。

时光荏苒,在这三年中大学给了我许多美好的值得珍惜的东西,我拥有了最知心的朋友,也遇到了无数可爱又可敬的老师。这三年里,让我学到了好多,懂得了好多。感谢父母对我的栽培,感谢体育学院的教育,感谢所有帮助过我,支持过我的老师和同学,是你们的陪伴让我得到多方面的成长,感谢生命中有你,感恩能有机会成为体育学院的学生。