

台球助教收入稳定在七八千元,还能锁定客户群、有效拉动营收 上班就是打球 进账还不错咧

随着市面上台球室越来越多,台球行业这个赛道也越来越拥挤。近来,我市不少台球室新增了台球助教这个新角色,一名名台球助教在每家台球室不断亮相,成为一道风景线。对台球菜鸟来说,有一名颜值高的教练指导球技、陪同练习,学习效率不会低。昨天,本报记者通过采访,了解到台球助教这一新兴职业,在一定程度上助推台球经济站上了新风口。



台球助教在各台球室成为一道风景线。记者奚柯柯

台球助教兴起 台球站上新风口

“如今的台球室已不局限于仅仅提供台球活动。打个比方,早期万达影院通过引入爆米花业务实现营收增长,助教之于台球馆也类似于爆米花之于电影院的角色。助教的出现,实际上是行业趋势的体现,随着台球室不断普及和市场竞争加剧,经营者们也在不断探索新的商业模式。”昨天下午,一名业内人士向记者介绍了对台球助教这一新兴职业的看法。

在张涛看来,南通台球行业的内卷其实已经相当严重,仅在崇川区就有10多家颇具规模的台球俱乐部,如一些市民熟悉的“尊爵”“豪爵”等台球俱乐部,不仅“以大抗大”,还强势碾压了一些规模较小的台球室。他们通过线上的美团、抖音等网络平台营销,亮出处于“空档期”的一张台球桌收费1小时仅仅1元钱的“撒手锏”,规模小的台球室如何去抵挡和抗衡?

与此同时,不少有实力的俱乐部还增加了餐饮、奶茶、咖啡、便利店等业态,着力为客户提供更便捷、更细致的服务,助力自身在市场竞争中脱颖而出。

从这个角度来说,一些经营者选择在台球馆内设置助教岗位,其实也是期望更有效地拉动整体营业收入。此外,助教还在一定程度上起到锁定客户群的作用,通过与客户的良性互动建立关系,提高客户再次光顾台球馆的可能性,从而增强客户与场馆之间的黏性。

国家有关部门的一项调查数据显示,94%的消费者认为消费场景的打造对他们的消费决策具有重要影响,而在充满魅力的消费环境中,消费者的消费意愿同比增长了166%。

“这就解释了为什么台球室的助教群体中,女性助教数量居多且颜值较高。这是因为台球馆中以男性客户为主,因此大多数台球馆会选择聘请女性助教。选择长相出众的助教,也是为了满足消费者对审美需求的一种表现,这是一个客观事实。”我市一名业内人士分析。

张涛告诉记者,前几年,台球业曾经处于一个短暂低潮期,全国台球室剧减三分之一。这两年台球室迎来强势反弹,不少原先钟情网吧的00后、10后强势杀入了大大小小的台球俱乐部和台球室,成为业内不断输入的“新鲜血液”。他说:“台球运动的体育性永远大于它的娱乐休闲性,这是从业者的经营方向,也是生生不息的永恒魅力。”

与张涛的说法相印证的是,我市体育部门每年都会组织大大小小的台球赛事,不少优秀的台球选手也都拿回了不同层级的奖项。

“必须看到,助教的兴起,在一定程度上助推台球经济站上了新风口。”我市一名专业人士如此评价。

本报记者周朝晖 奚柯柯
本报实习生庄姝 李俊

台球助教亮相台球室成一道风景线

“我很喜欢台球运动,和朋友打了几次台球就迷上了。随后,我参加了一个台球俱乐部为期半个月的培训,然后我就成了台球初级助教。”今年20岁的周丽告诉记者,她的人生偶像是出生于山东济宁的中国职业台球花式九球打法选手、毕业于上海交通大学的潘晓婷。

确实,潘晓婷很牛。她是中国台球界第一位获得世锦赛冠军的选手。2013年10月在CBSA国际美式台球冠中冠女子精英赛中再次加冕冠军,获得个人职业生涯的10个世界比赛冠军头衔、首枚亚运9球金牌、全国体育大会三连冠和大满贯纪录,被誉为中国的“九球天后”。

周丽说,她在崇川区的“致青春”

台球室做过一段时间兼职助教,后来又转到现在就职的台球室做专职助教,“在这个行业其实竞争也非常激烈。当然,有的是具有专业技能的台球助教,有的是属于休闲陪练的台球助教。说白了,前者更专业、后者相对而言业余一些。我目前还属于后者,因为要成为真正的教练是要经过专业的培训和考核的,还要拿到相关的专业资格证书,这并非易事。不过,我一直在坚持、一直在努力。”

说到收入这个敏感话题,周丽淡淡一笑:“基本上稳定在七八千元,对此蛮满足的。”

和周丽一样,不少女孩也加入台球助教这一行列。她们中有兼职的,也有专职的。她们用自己充满活力的青

春时光,和台球爱好者共度休闲娱乐时光。

“说心里话,在我看来,台球助教这一新兴职业目前确实很火爆。坦率地说,除了确实具有专业技术、持证上岗的专职教练外,业余性的台球助教水平和能力参差不齐,专业素养还有待提高。”另一名台球助教毫不隐讳地说出她的心里话,“所以我选的是业余兼职,同时也在从事直播带货。”

有心人注意到,随着市面上的台球室越来越多,台球行业这个赛道也变得越来越拥挤了。为了在这个拥挤的赛道中脱颖而出,不少经营台球室的商家在日常运营中都纷纷新增了台球助教这个新角色,一名名台球助教在每家台球室不断亮相,成为一道风景线。

台球助教是整个团队的重要伙伴

昨天下午,记者探访了位于市区万达广场二楼的“鼎辰1912台球俱乐部”,以及位于桃坞路的“云朵台球俱乐部”和“星牌·金塔台球室”等几家台球室,从中了解到行业经营者对助教这一新兴职业从业者的态度和看法,以及实施的相关管理措施。

“‘鼎辰1912台球俱乐部’在南通已开业一年多,经营面积1600多平方米,目前包括台球助教在内的员工有40多人,拥有33张台球桌和3个包间,年营业收入早已超出预期,且持续增长。”俱乐部负责人张涛向记者介绍,目前台球助教人数为30人,其中持有相关不同级别教练证的专业教练有10人,“不管专职还是兼职,助教都是团队的重要合作伙伴。”

在这家实行24小时营业的台球俱乐部,记者了解到,全职台球助教一天上班9小时,兼职台球助教每月在店时长不低于180个小时。全职助教收入为8千元至1.6万元,兼职助教收入低的四五千元,高的也有一万多元。助教以女生居多,年龄在20岁至30岁之间,所有助教入职后,都会接受时长为一周左右的带薪培训。

“作为服务行业,店方对台球助教有着明确且严格的管理规定,除了不得迟到早退等常规要求外,我们还要求助教恪守职业道德、遵守法律法规,不得擅自逾越店方出台的规章制度等一系列红线。否则,一经发现,立即开除。”张涛指着墙上张贴的有关规定向记者介绍。

张涛告诉记者,台球助教无疑是一个新兴的职业,适应了市场的新需求。随着从业人员的不断加入,可以预见,将来政府出台一系列管理措施将是一个大概率的事件。

在桃坞路上的“云朵台球俱乐部”和“星牌·金塔台球室”,记者现场走访时注意到,一家拥有10张台球桌、另一家拥有14张台球桌,都有不少女台球助教在陪练,人气也不差。从店家规模来看,他们的经营规模显然没有“鼎辰1912台球俱乐部”大,所以对会员的收费价格相比较而言要低一些。

记者在采访中注意到,所有的台球室都有一个共同特点:会员充值数额越多,优惠越大。