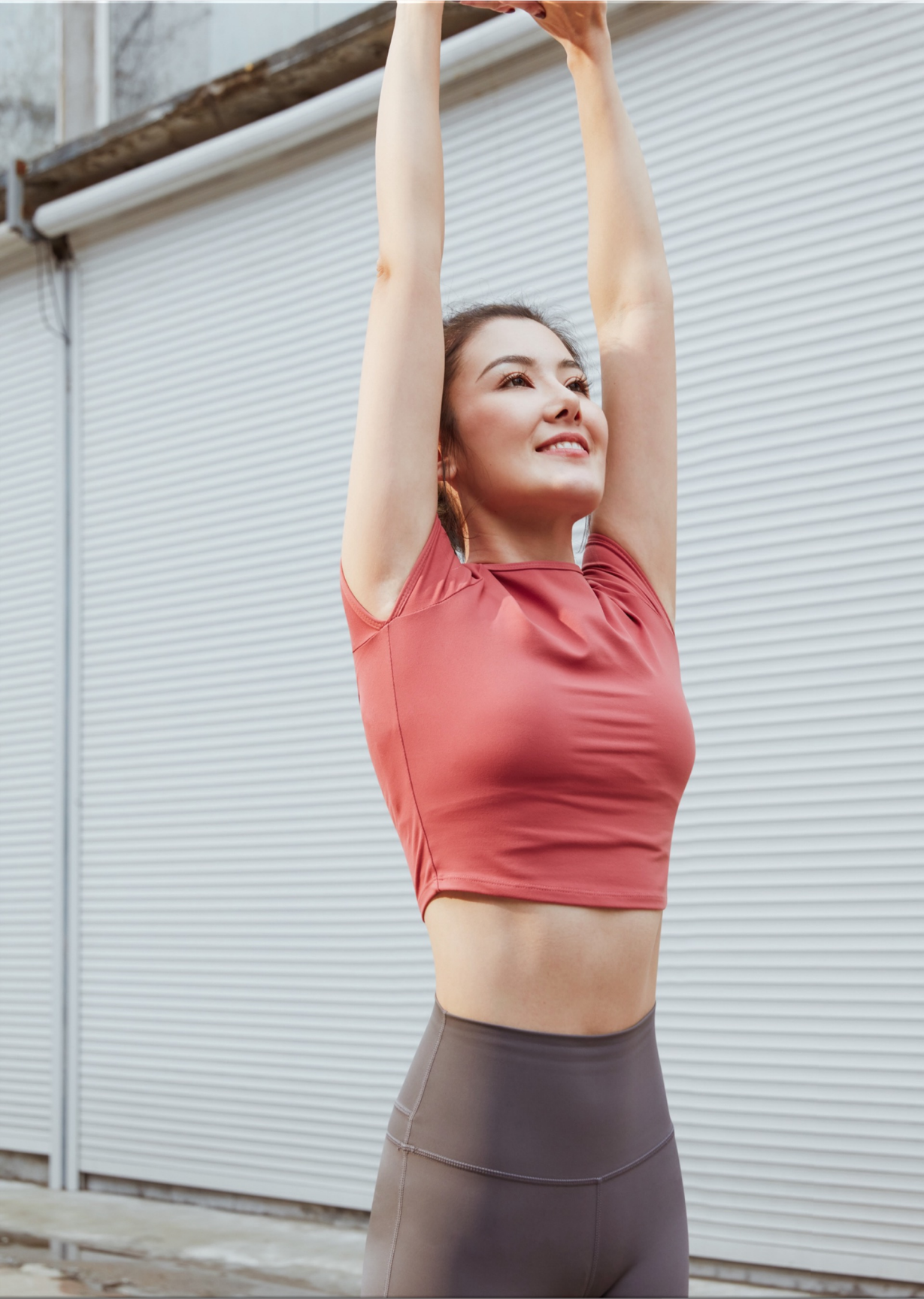




企业健身综合解决方案

面向企业行政 / 采购 / HR 的运动福利解决方案

把“员工想要什么、预算怎么花、供应商怎么管、效果怎么证明”的一项行政难题，变成一个可管理的企业福利项目。

企业健身福利 ▲ 一个平台 ▲ 多种运动选择 ▲ 数据可追踪

先解决行政最头疼的事

企业健身福利真正难的，不是“买什么”，而是“买了以后怎么用、怎么管、怎么证明值得”。

员工需求分散

有人要健身房，有人喜欢瑜伽/普拉提，也有人更偏好球类、舞蹈或拉伸。

单一场馆 / 单一项目，很容易出现“买了但没人用”。

供应商管理繁琐

场馆多、合作周期长，场馆经营变化又快；行政需要反复沟通、协调和处理异常。

一个项目变成多个供应商、多个联系人、多个结算问题。

预算与使用率难平衡

福利预算有限，但如果采用固定包场或固定会员，实际使用率很难稳定。

花了预算，却很难回答管理层：员工到底用了多少？

员工体验与公平难兼顾

不同办公地点、不同运动习惯、不同工作节奏，很难用同一套福利满足所有人。

福利设计越复杂，行政解释、运营和投诉处理成本越高。

把行政工作从“供应商协调”升级为“福利项目管理”

ClassPass 用一个平台，把员工、场馆、预算、规则和数据串起来。

员工端

多场馆、多运动类型，按兴趣和位置自由选择

行政端

统一管理规则、发放、服务与项目数据

一个平台

统一承接企业健身福利

员工 自主选择运动

场馆 持续扩充供给

预算 规则化发放

数据 参与与使用可追踪

采购端

减少多供应商采购与协调，预算更容易控制

管理层

用参与率、使用情况等数据复盘福利投入

每位员工都可量身定制专属健身计划

畅享上万节课课程资源，全面覆盖用户的日常运动与健康场景



🏆 运动健身

健身游泳 · 燃脂团课 · 单车
功能性训练 · 拳击格斗 · 舞蹈



🧘 舒展拉伸

瑜伽 · 普拉提 · 拉伸放松
冥想 · 运动康复



🏹 休闲运动

攀岩 · 射箭 · 网球 · 匹克球
高尔夫



🧖 健康丽人

推拿SPA · 美甲美睫 · 美黑
皮肤管理 · 针灸拔罐

从需求确认到上线，不需要搭一套复杂系统

几天内即可完成企业服务上线！ClassPass 将提供完整上线支持，包括操作手册、员工宣传材料及使用培训，帮助企业轻松启动项目



确定合作方案

企业挑选适合的服务方案



收集员工信息

收集员工手机号，完成平台注册



发送点数权益

按照约定方案，ClassPass发送点数



账户激活使用

员工账户激活，一站式预约2000+场馆

目标：让行政把精力放在福利运营和员工体验，而不是反复做基础协调工作。



预算、规则、风控：行政真正需要的是“可控”



数据追踪

清晰呈现员工参与情况，并通过多维度数据洞察员工运动偏好。



灵活拓展

根据企业员工分布与需求，持续拓展相关城市与场馆资源。



个性化管理

可按课程品类、场馆或单次成本设置规则，并灵活配置点数发放周期。



专业服务

双语客服团队支持，人工与智能客服协同响应员工需求。



混合支付

支持员工在点数不足时补差支付，平衡员工体验与企业预算。



签到验证

动态二维码结合定位签到机制，降低福利被转售或滥用风险。

让福利项目 “有数据、有复盘、有理由继续”

行政向管理层汇报时，不再只说“员工反馈不错”，而是可以围绕参与和使用情况进行复盘。

企业福利使用概览

参与人数

可追踪

使用次数

可追踪

运动偏好

可分析

项目周期

可复盘

行政真正关心的 4 个问题

-  有多少人真的在用？
-  员工喜欢什么？
-  预算有没有有效转化为使用？
-  下一期福利应该怎么调整？

如果你正在做企业健身福利采购，可以先看这 6 件事

1 覆盖面

是否能覆盖不同运动偏好，而不是只覆盖一种运动？

2 供应商管理

是否能减少多供应商、多联系人、多结算的协调成本？

3 数据复盘

是否能看到参与、使用和偏好数据？

4 员工参与

是否足够灵活，让员工在工作地点附近就能使用？

5 预算控制

是否可以设置规则、成本上限与发放周期？

6 项目稳定

当单一场馆关闭或经营变化时，员工福利是否仍能持续？

核心判断：不是“福利买了什么”，而是“员工是否愿意用、行政是否好管理、企业是否看得见价值”。

ClassPass 是谁?

全球最大的运动、休闲、丽人场馆一站式预约平台



ClassPass 品牌故事 - 从舞蹈爱好者到行业巨头

2012

创立年份

75亿

美元估值

200万

中国用户

2012年 · 创立

创始人 Payal Kadakia 汇集纽约健身房课程表，ClassPass 前身诞生

2020年 · 成为独角兽

完成E轮融资，估值超10亿美元，成为全球健身行业首家科技独角兽

2024年 · 中国增长

平台已汇聚超过 200万 中国用户，持续强劲增长

2016年 · 进入中国

2016年GuavaPass 进入中国市场，2019年被 ClassPass 全资收购

2021年 · 强强联合

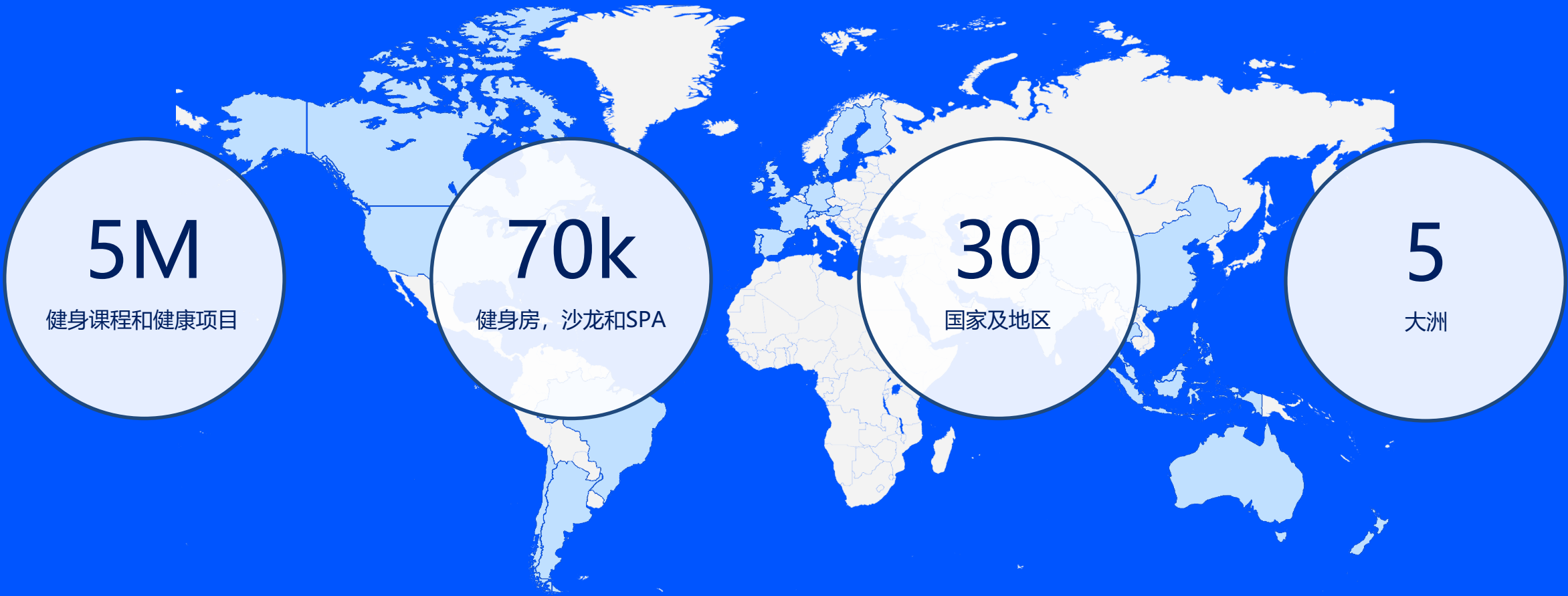
被全球最大健身健康服务商 Mindbody 收购，获5亿美元投资

2026年 · 全球整合

ClassPass 母公司 Playlist 与德国健身科技公司 EGYM 达成合并协议，合并后新实体估值达75亿美元

ClassPass 全球服务版图

自2013年成立至今，ClassPass已在全球30多个国家中的数百个城市与超过7万家精品场馆合作，带给用户卓越体验



NORTH AMERICA
United States
Canada

SOUTH AMERICA
Brazil
Chile

EUROPE
Austria
Denmark

Finland
France
Germany

Ireland
Netherlands
Norway

Portugal
Spain
Sweden

Switzerland
United Kingdom
Belgium

MIDDLE EAST
UAE

ASIA/PACIFIC
China
Australia

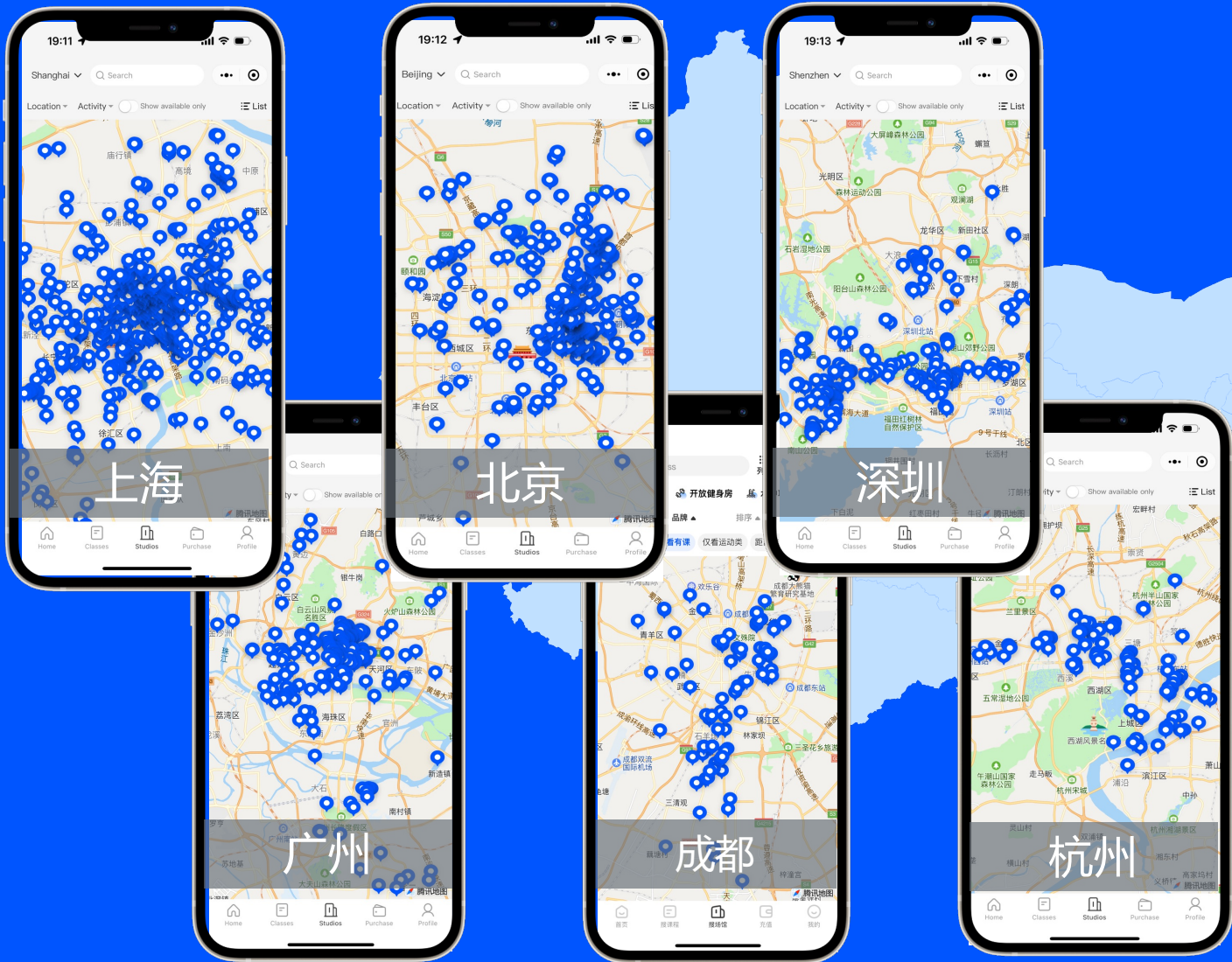
Hong Kong
(China)
India
Indonesia

Malaysia
New Zealand
Philippines

Singapore
Thailand
Japan

ClassPass 在中国

用户可以轻松无忧地预约位于上海、北京、深圳、广州、杭州、成都以及其他11个城市，超过2000+的ClassPass合作场馆



除上述城市外，ClassPass服务已进一步延伸至以下城市，

- | | |
|----|----------|
| 苏州 | 长沙 |
| 无锡 | 天津 |
| 江阴 | 太原 |
| 南京 | 重庆 |
| 合肥 | 昆明 |
| 济南 | 持续增加中... |

ClassPass 用户旅程

从发现到预约，四步开启运动生活

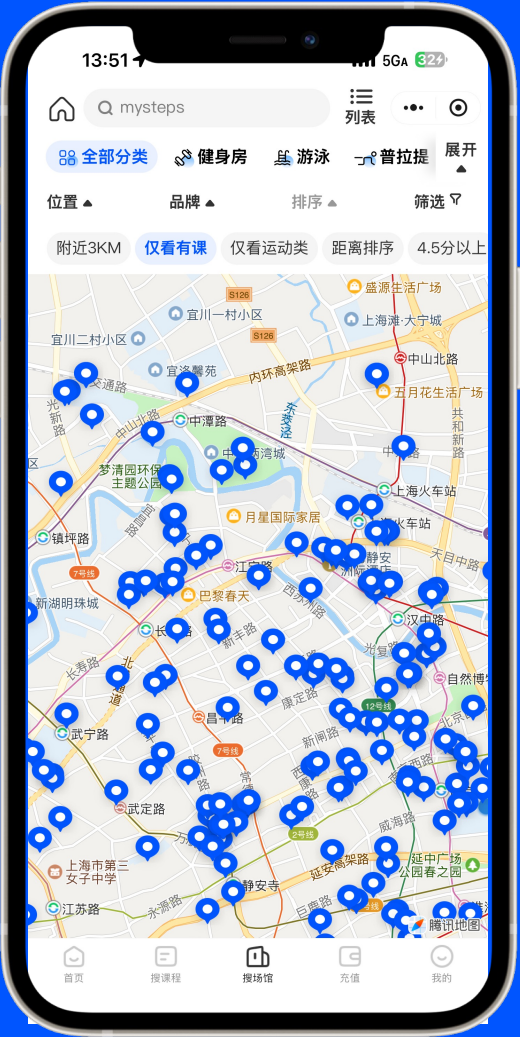
打开微信小程序

按运动种类快速筛选



根据地图查找

所见即所得，浏览附近



购买点数套餐

灵活选择合适的点数包



使用点数完成预约

一键预约，立即确认



用户打开微信小程序即可浏览附近场馆、按兴趣筛选课程、一键预约，还可以邀请同事朋友一起运动。

在中国市场，ClassPass 已服务众多企业客户

ClassPass 正在帮助提升企业健身福利计划的参与度和满意度



ClassPass 企业服务案例分享

高使用率 · 高满意度 · 易管控的企业级运动健康解决方案

ClassPass成功案例分享

员工参与度

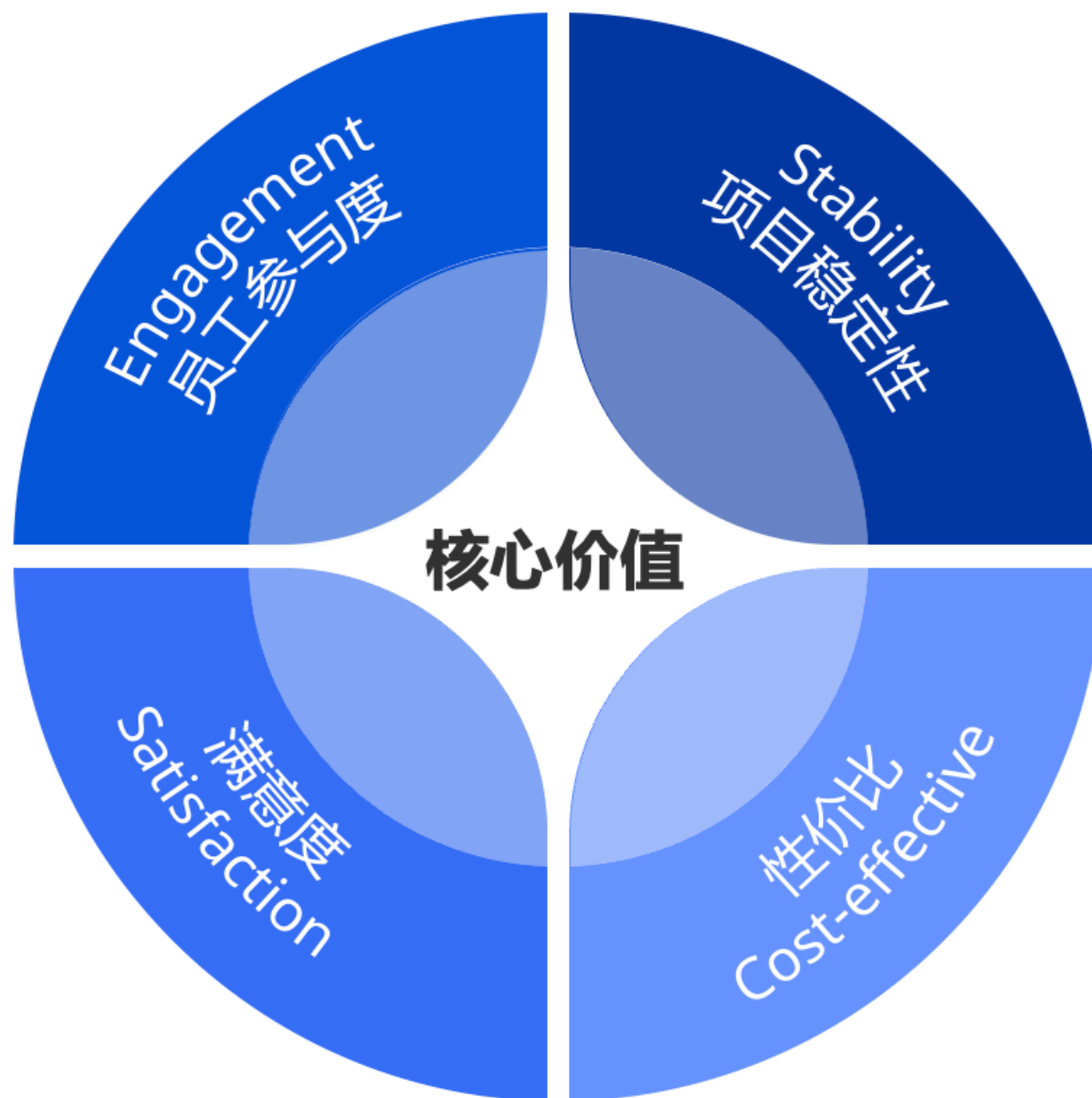
在公司的1500位员工中，1年内真正使用过健身福利的只有235位员工，整体参与度为15.7%。

引入 ClassPass 企业服务后，员工健康项目的参与率从 15.7% 提升至 70%，实现显著跃升。

满意度

ClassPass 提供上千家门店、多种课程选择，并可灵活设置点数发放规则，支持定制团课和场地服务，全面提升项目覆盖与员工体验。

员工在ClassPass上总共打分429次，其中给到满分5分的为392个，占所有点评数量的91.37%



项目稳定性

原有供应商在总部附近的两家门店于2025年中相继关闭，若未及时迁移至ClassPass，员工健康项目将面临严重中断风险。

性价比

ClassPass 采用按次计费机制，单次价格约为场馆原价的 50%，高效控制预算的同时，保障员工参与效果。