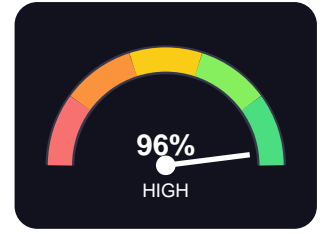




Market Verdict - 可行性分析

分析日: 2026-06-08 21:37:06 UTC

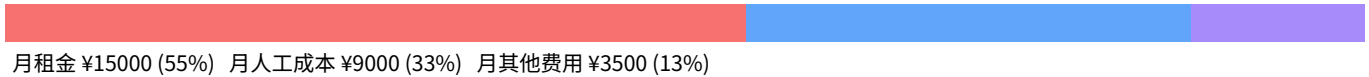
可行性评分 96% 高



月度收入分未:



月度成本明细:



MARKET VERDICT — 实现可能性分析

创意: Yoga studio
地点: 成都市, 四川省
模式: 混合

您的输入数据

预算: ¥350,000
平均客单价: ¥150
日客流量: 25
毛利率: 70%

月租金: ¥15,000
月人工成本: ¥9,000
月其他费用: ¥3,500

可行性评分: 96 / 100 (高)

月收入: ¥78,750 - ¥135,000
月利润: ¥27,625 - ¥67,000
盈亏平衡点: 6 - 13个月

市场信号

地点: Chengdu, Sichuan, China
竞争: 此位置暂无数据

摘要

高可行性。人均GDP约¥90000。利润约¥27625至¥67000/月。盈亏平衡约6-13个月（若假设成立）。

风险因素

- 租金占比适中（13.3%）。
- 混合运营增加复杂性；请确保流程和人员安排切实可行。

执行计划

1. 定义精准的目标客户群和清晰的差异化策略。
2. 通过10-20次客户对话验证假设：价格点、预期销量和毛利率。
3. 进行需求测试：快闪店、市集摊位或预售活动，在承诺租约或全额库存前验证真实购买意愿。
4. 整理选址清单并计算租金收入比；目标租金 \leq 基准收入的10%。
5. 测量1-2英里半径内的竞争对手密度，选择现有选项未覆盖的细分市场。
6. 推出MVP：测试重复需求的最小产品，然后根据测量结果每周迭代。

定制计划

1. 用需求驱动排课：先锁定主推课程与高频时段

原因：在成都市这样的人均产出较高的城市，瑜伽工作室的高可行性需要把高意向人群的时段需求落到排课与课程结构上；同时混合运营会增加复杂性，若前端定位与供给不对齐，会放大运营成本与排课失衡风险。

第一步：完成“本地客群画像+课程需求”小调查，并据此确定主推课程与时段组合

2. 把混合运营流程化：交付标准先跑通

原因：混合运营增加复杂性是核心风险之一。用可复制的交付流程降低人为波动，确保同一课程在线上与线下的体验一致，从而提升复购与口碑；这也能更好支撑你给出的高可行性与较短盈亏平衡区间。

第一步：制定“线下到线上”的标准化交付流程清单（报名、签到、器材/空间准备、线上直播/回放、课后跟进）进行一次带教演练

3. 围绕租金做产能：提升上座率并减少空课

原因：当前租金占比适中（约十三个百分点量级），意味着只要排课与上座率稳定，盈利能力会更可控。通过提升课密度、设置合理的退改与补课机制，可以减少空课与临期波动对现金流的冲击。

第一步：优化租金与门店产能的“排课密度与退改策略”，把租金占比控制在可承受的运营节奏内

4. 建立弹性教练池：让课表不掉链

原因：混合运营需要同时覆盖线下授课与线上内容交付；若人员安排不切实际，容易出现课表断档或管理成本上。通过弹性人力池与承接上限，能够把复杂性风险转化为可控的排班能力。

第一步：搭建教练与排课的“弹性人力池”（主教练+备课教练+线上协同），明确每周可承接的最大课量

5. 用会员漏斗提稳收入：体验到复购闭环

原因：在高可行性前提下，关键是把潜在客户转化为可预测的会员与复购。结合成都市较高消费水平，分层路径能高转化效率；同时标准话术与跟进节奏可以降低混合运营带来的管理复杂度，从而更稳地实现盈亏平衡。

第一步：设计分层转介绍与会员留存路径（体验课→基础稳定班→进阶/私教推荐），并用统一话术进行转化跟进

启发式评分 + 公开数据信号。不构成财务建议。

Verify at <https://cn.marketverdict.app/verify/019ea92a-b2fb-7f00-b5c1-f4d65f17771c>