

- ▶ การจัดตั้งธุรกิจมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2559 - 2561 และในปี 2562 (ม.ค.-พ.ค.) มีการขยายตัวของจำนวนการจัดตั้งใหม่อยู่ที่ 20.69% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ซึ่งมีความสอดคล้องกับการเติบโตของธุรกิจชุดกีฬาและอุปกรณ์กีฬาที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน
- ▶ รายได้รวมของกลุ่มธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าจะประสบผลขาดทุนในปี 2558 แต่ยังคงมีจำนวนธุรกิจตั้งเพิ่มขึ้น รวมทั้งโอกาสจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปส่งผลให้ธุรกิจมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นจนสามารถสร้างผลกำไรได้ อย่างไรก็ตาม ธุรกิจฟิตเนสยังต้องมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เช่น การปรับปรุงอาคาร และเครื่องออกกำลังกาย จึงควรพิจารณาการถึงปัจจัยดังกล่าวควบคู่ไปด้วย
- ▶ ธุรกิจฟิตเนสมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องตามเทรนด์การดูแลสุขภาพของคนในสังคมยุคปัจจุบันที่หันมาใส่ใจสุขภาพไม่ว่าจะเป็นออกกำลังกาย การรับประทานอาหารคลีน โดยธุรกิจฟิตเนส มีการปรับตัวให้เข้ากับเทรนด์ของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น รวมทั้งเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาให้ตอบสนองความต้องการของตลาดที่หลากหลาย

การจัดประเภทธุรกิจของนิติบุคคล

93112 : การดำเนินงานของสถานที่ออกกำลังกาย (Operation of fitness centres)

การดำเนินงานของสถานที่ออกกำลังกาย ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่อการทำกิจกรรมสร้างสุขภาพ เช่น สปอร์ตคลับ ศูนย์ฟิตเนส บริการแอโรบิก ศูนย์โยคะ ฯลฯ

*จัดประเภทธุรกิจ ตามหลักการจัดกรมมาตรฐานอุตสาหกรรม (ประเทศไทย) ปี 2552 กระทรวงแรงงาน



ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

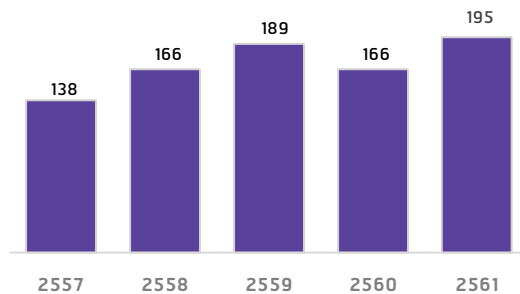
แม้ว่าในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจฟิตเนสรายใหญ่ได้ปิดตัวลง แต่เนื่องจากการออกกำลังกายได้รับความนิยมมากขึ้น ตามแนวโน้มและกระแสการดูแลสุขภาพ ทำให้ยังมีการตั้งธุรกิจฟิตเนส และสถานออกกำลังกายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากการให้บริการฟิตเนสในรูปแบบใหม่ๆ เช่น การเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมงแล้ว ฟิตเนสขนาดเล็กที่มีผู้ฝึกสอนส่วนตัว (Personal Trainer) ที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะด้าน และ Studio ออกกำลังกายเฉพาะด้าน เช่น การปั่นจักรยานในร่ม การเล่นโยคะ มวยไทยเพื่อการออกกำลังกาย ซึ่งได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น และช่วยส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจ

จากสถิติธุรกิจที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนธุรกิจฟิตเนสไม่ว่าจะเป็นธุรกิจชุดกีฬาและอุปกรณ์กีฬา มีแนวโน้มการเติบโตสอดคล้องกับธุรกิจฟิตเนส เนื่องจากชุดกีฬานอกจากจะใส่เพื่อความสะดวกในการออกกำลังกายแล้ว ยังเป็นเทรนด์แฟชั่นของคนในปัจจุบัน sport style รวมทั้งอุปกรณ์ของฟิตเนส ที่มีความทันสมัยและมีความหลากหลายมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นอุปกรณ์เสริมสร้างกล้ามเนื้อ อุปกรณ์ช่วยในการเบิร์น ล้วนตอบโจทย์เทรนด์การรักสุขภาพได้อย่างดี อีกทั้งในปัจจุบัน ผู้ให้บริการมีการกำหนดค่าบริการสมาชิกให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น และมีการคิดค่าบริการรูปแบบใหม่ๆ เช่น ชื้อเป็นคอร์สผ่านแอปพลิเคชัน สามารถเล่นได้หลายสถานที่ เป็นต้น

นอกจากนี้จากสถิติการจัดงานวิ่งในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นประเภทของการวิ่งแบบพินรันที่เหมาะสมสำหรับผู้เริ่มต้นออกกำลังกายใหม่ๆ ซึ่งกำลังเป็นที่นิยม และมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปีเป็นเครื่องยืนยันให้เห็นว่าในปัจจุบันคนหันมาให้ความสำคัญต่อการออกกำลังกายกันมากขึ้น

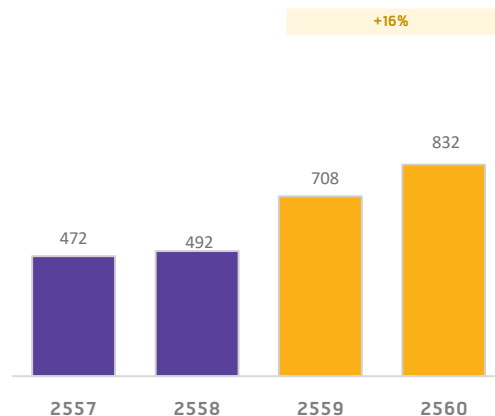
กราฟที่ 1 ธุรกิจอุปกรณ์กีฬา (ราย)

ที่มา : คลังข้อมูลธุรกิจ



กราฟที่ 2 สถิติการจัดงานวิ่งในประเทศไทย

ที่มา : marketeer@marketeeronline.co



การเติบโตของธุรกิจ

การจัดตั้งธุรกิจพัฒนาในปี 2562 (ม.ค.-พ.ค.) มีจำนวน 70 ราย เพิ่มขึ้น 12 ราย คิดเป็น 20.68% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2561 โดยตั้งแต่ปี 2559-2561 มีจำนวนการจัดตั้งเฉลี่ยอยู่ที่ 150 ราย

ตั้งแต่ปี 2559 - 2561 มูลค่าทุนจดทะเบียนมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยปี 2561 มีจำนวนมูลค่าทุนจดทะเบียนจำนวน 377 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 87 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้น 30% แสดงให้เห็นถึงการลงทุนที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจพัฒนา ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของธุรกิจจัดตั้งใหม่

การจัดตั้งธุรกิจที่เพิ่มขึ้นนี้ สะท้อนไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไปของผู้บริโภค ซึ่งมักเลือกทำเลที่ตั้งเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้ามากขึ้น เช่น การจัดตั้งตามแนวรถไฟฟ้า มีการขยายสาขา และมีการจัดตั้งธุรกิจโดยผู้ประกอบการรายเล็กเพิ่มขึ้น

จำนวนธุรกิจและมูลค่าทุน ณ 31 พฤษภาคม 2562

ธุรกิจพัฒนา ที่ดำเนินการอยู่ จำนวน 816 ราย คิดเป็น 0.11% ของธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ทั้งสิ้น และมีมูลค่าทุน 8,350.66 ล้านบาท คิดเป็น 0.05% ของธุรกิจทั้งหมดที่ดำเนินการอยู่

ธุรกิจส่วนใหญ่ดำเนินการในรูปแบบบริษัทจำกัด จำนวน 719 ราย คิดเป็น 88.11% มีมูลค่าทุน 8,180.03 ล้านบาท คิดเป็น 97.96% โดยธุรกิจนี้มีมูลค่าทุนไม่เกิน 5 ล้านบาทสูงถึง 83.09%

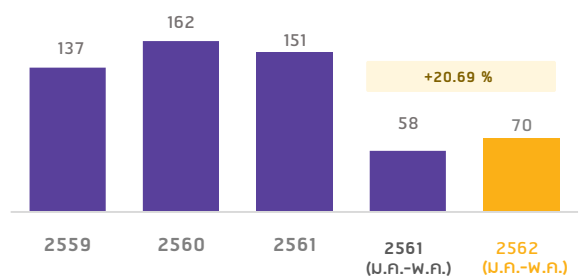
การเพิ่มทุนของธุรกิจตั้งแต่ปี 2558-2561 มีความผันผวนอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 มีนิติบุคคลจำนวน 2 ราย ในพื้นที่จังหวัดชลบุรี มีการเพิ่มทุนจำนวน 356 ล้านบาท และปี 2560 มีนิติบุคคลจำนวน 1 ราย ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร เพิ่มทุนจำนวน 485 ล้านบาท โดยแสดงให้เห็นว่าการเพิ่มทุนของนิติบุคคลที่อยู่ในเมืองใหญ่และพื้นที่ที่มีระจุกตัวของประชากร

การกระจายตัวของธุรกิจ

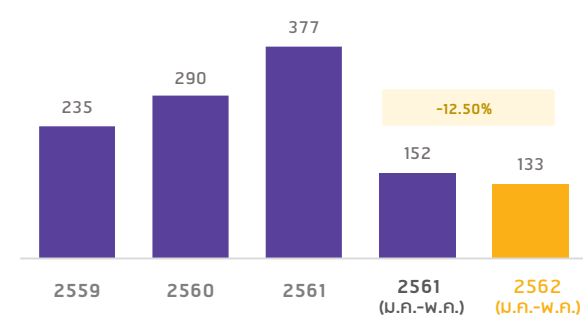
ธุรกิจพัฒนา ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 340 ราย คิดเป็น 41.67 % รองลงมา ภาคใต้ 174 ราย คิดเป็น 21.32%

ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ธุรกิจมีระจุกตัวอยู่แถวเขตวัฒนา จำนวน 46 ราย และเขตปทุมวัน จำนวน 24 ราย เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายตัวเมืองชั้นใน และในภูมิภาคพบว่า มีการกระจายตัวอยู่ในจังหวัดใหญ่ เช่น ภูเก็ต จำนวน 82 ราย ชลบุรี จำนวน 54 ราย และเชียงใหม่ จำนวน 37 ราย ตามลำดับ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ประชากรมีความหนาแน่น มีกำลังซื้อเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวและการคมนาคม สนับสนุนการใช้บริการของกลุ่มผู้บริโภคและนักท่องเที่ยว

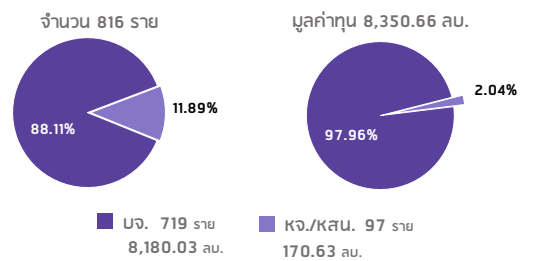
กราฟที่ 3 จำนวนธุรกิจตั้งใหม่ (ราย)



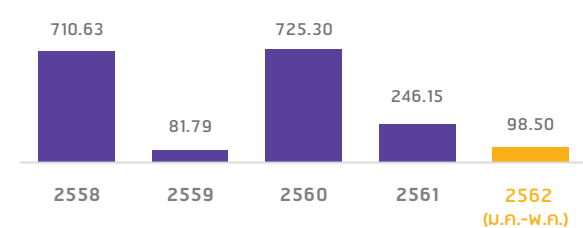
กราฟที่ 4 จำนวนทุนจดทะเบียนตั้งใหม่ (ล้านบาท)



กราฟที่ 5 ธุรกิจดำเนินการอยู่



กราฟที่ 6 การเพิ่มทุนของธุรกิจ (ล้านบาท)



ตารางที่ 1 นิติบุคคลดำเนินการอยู่แบ่งตามภาค

ที่ตั้งของนิติบุคคล	จำนวน		ทุน	
	ราย	%	ล้านบาท	%
กทม.	340	41.67	5,456.14	65.34
ใต้	174	21.32	532.44	6.38
กลาง	113	13.85	1,680.50	20.12
ตะวันออก	72	8.82	415.10	4.97
เหนือ	62	7.60	162.55	1.95
ตะวันออกเฉียงเหนือ	38	4.66	67.83	0.81
ตะวันตก	17	2.08	36.10	0.48
รวม	816		8,350.66	

การลงทุนของต่างชาติในนิติบุคคลไทย

การลงทุนของต่างชาติในนิติบุคคลไทยในธุรกิจฟิตเนส มีมูลค่าการลงทุน 1,194.96 ล้านบาท หรือคิดเป็น 14.35% ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมดในธุรกิจนี้ โดยมูลค่าการลงทุนในปี 2562 (ม.ค.-พ.ค.) เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็น 27.90%

โดยสัญชาติที่ลงทุนในธุรกิจสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ อังกฤษ 602.43 ล้านบาท คิดเป็น 7.21% ดัช 250.00 ล้านบาท คิดเป็น 2.99% และสิงคโปร์ 48.83 ล้านบาท คิดเป็น 0.58%

เป็นที่น่าสังเกตว่า แนวโน้มการลงทุนจากต่างชาติในธุรกิจนี้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นผลจากการร่วมทุนและการนำแบรนด์ฟิตเนสต่างชาติมาเปิดสาขาในไทย โดยเฉพาะ ฟิตเนสแบรนด์ใหญ่ๆ ที่ติดตลาดอยู่ในขณะนี้ ส่วนใหญ่เกิดจากการลงทุนหรือร่วมทุนกับชาวต่างชาติ

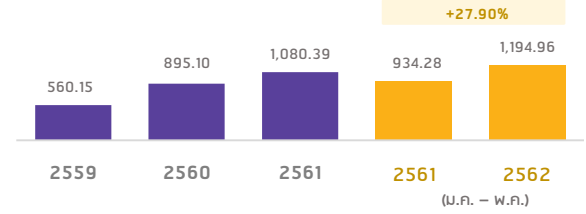
ผลประกอบการกลุ่มธุรกิจ (ปี 2558-2560)

รายได้รวมของกลุ่มธุรกิจฟิตเนสในปี 2558-2560 เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ยถึง 12.40% ต่อปี ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่า ธุรกิจฟิตเนสขนาดเล็ก (S) มีรายได้รวมเพิ่มขึ้นในอัตราที่ก้าวกระโดด ถึง 37.88% และ 38.83% ในปี 2559 และ 2560 ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มของธุรกิจที่มีฟิตเนสรายย่อยเปิดตัวมากขึ้นและกระจายตัวในย่านชุมชน เพื่อจับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการออกกำลังกายใกล้บ้าน ไม่ต้องเสียเวลาเดินทาง ในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่ (L) ก็ยังคงมีรายได้เติบโตอย่างต่อเนื่อง คิดเป็น 30.46% ในปี 2558 และอัตราเติบโตชะลอตัวลงเหลือ 5.56% ในปี 2560

ในส่วนของการกำไร/ขาดทุนสุทธิ ในภาพรวมกลุ่มธุรกิจมีผลกำไรเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ (L) เป็นสัดส่วนสำคัญที่ทำให้ผลประกอบการกลุ่มธุรกิจเป็นบวก โดยกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่มีกำไรเพิ่มสูงขึ้นมาก มีอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ย 3 ปี ถึง 56.48% ต่อปี ในขณะที่ ธุรกิจขนาดกลาง (M) เริ่มมีผลการดำเนินงานที่กลับมาเป็นบวกในปี 2560 แต่ธุรกิจขนาดเล็ก (S) ยังคงมีผลการดำเนินงานขาดทุน อาจเป็นผลมาจากจำนวนสมาชิกยังไม่สามารถสร้างรายได้ที่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายและเงินลงทุนในเครื่องออกกำลังกาย จึงเกิดผลประกอบการที่ขาดทุน

ทั้งนี้ ธุรกิจฟิตเนสเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ต้องการเงินหมุนเวียนสูง เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในบำรุงรักษาอุปกรณ์เครื่องเล่นและค่าเสื่อมราคาที่ใช้จ่ายสูงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ผู้ประกอบการจึงควรหาแผนการบริหารค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม จากแนวโน้มรายได้ที่เพิ่มขึ้นและเทรนด์รักษาสุขภาพ ยังแสดงให้เห็นถึงความต้องการในตลาด ที่ยังมีช่องว่างให้ผู้ประกอบการสามารถขยายฐานลูกค้าเพื่อเพิ่มรายได้ให้แกกิจการได้

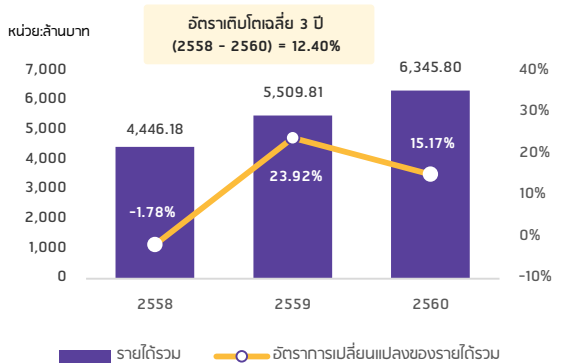
กราฟที่ 7 การลงทุนของต่างชาติในนิติบุคคลไทย



ตารางที่ 2 การลงทุนของต่างชาติในนิติบุคคลไทย

สัญชาติ	มูลค่า (ล้านบาท)	%
ไทย	7,155.70	85.69
อังกฤษ	602.43	7.21
ดัช	250.00	2.99
สิงคโปร์	48.83	0.58
สัญชาติอื่นๆ	293.70	3.53
รวม	8,350.66	100

กราฟที่ 8 ผลประกอบการ (ปี 2558-2560)



ตารางที่ 3 ผลประกอบการแยกขนาดของธุรกิจ

ปีงบการเงิน	2558	2559	2560
รายได้รวม	หน่วย: ล้านบาท		
ขนาดเล็ก (S)	1,141.05	1,573.24	2,184.14
ขนาดกลาง (M)	677.26	508.17	542.56
ขนาดใหญ่ (L)	2,627.87	3,428.40	3,619.10
รวมทุกขนาด	4,446.18	5,509.81	6,345.80
กำไร (ขาดทุน) สุทธิรวม	หน่วย: ล้านบาท		
ขนาดเล็ก (S)	-308.26	-363.95	-399.25
ขนาดกลาง (M)	-92.50	-7.98	38.43
ขนาดใหญ่ (L)	298.99	467.49	577.18
รวมทุกขนาด	-101.77	95.56	216.36

อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มธุรกิจ

ในภาพรวม ธุรกิจมีอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA) ที่ดีขึ้น หลังจากที่ประสบผลขาดทุนในปี 2558 โดยมีอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ในปี 2559 ที่ 0.99% และปี 2560 1.86% ซึ่งเมื่อพิจารณาอัตรากำไรสุทธิร่วมด้วย พบว่า อัตรากำไรสุทธิเพิ่มสูงขึ้นทุกปี แสดงถึงประสิทธิภาพในการทำกำไรที่ดีขึ้นของธุรกิจ โดยมีอัตรากำไรสุทธิในปี 2559 ที่ 1.73% และปี 2560 ที่ 3.41% โดยอัตรามูลงเวียนของสินทรัพย์ ซึ่งเป็นการวัดการสร้างรายได้แต่สินทรัพย์ของธุรกิจพบว่า ธุรกิจมีอัตรามูลงเวียนของสินทรัพย์ในแต่ละปีใกล้เคียงกัน โดยอยู่ระหว่าง 0.52 - 0.57 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าธุรกิจต้องพึ่งพาการลงทุนในสินทรัพย์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดการเติบโตของรายได้ ในด้านสภาพคล่องของธุรกิจ พิจารณาจากอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนพบว่า ธุรกิจมีสภาพคล่องดีขึ้น จากจำนวนหนี้สินหมุนเวียนที่ลดลง ทั้งนี้หนี้สินรวมของกิจการก็ลดลงเช่นเดียวกัน แสดงว่ากิจการมีภาระหนี้สินที่ลดลง ในขณะที่มีสินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้น

ธุรกิจขนาดเล็ก (S) เป็นขนาดธุรกิจที่มีผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ต่ำ (ROA) ที่สุด เนื่องจากประสบภาวะขาดทุนตลอด 3 ปี อย่างไรก็ตาม ROA ดีขึ้นตามลำดับ โดยมีอัตรากำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากรายได้เพิ่มขึ้นทุกปี และประสบภาวะขาดทุนลดลง ธุรกิจขนาดเล็ก (S) มีอัตรามูลงเวียนของสินทรัพย์ระหว่าง 0.50-0.55

ตารางที่ 4 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มธุรกิจพัฒนา

ปีงบการเงิน	2558	2559	2560
ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)			
ขนาดเล็ก (S)	-14.81%	-11.46%	-10.14%
ขนาดกลาง (M)	-7.20%	-0.78%	4.22%
ขนาดใหญ่ (L)	5.73%	8.51%	8.53%
รวมทุกขนาด	-1.19%	0.99%	1.86%
อัตรากำไรสุทธิ (Net Income Ratio)			
ขนาดเล็ก (S)	-27.02%	-23.13%	-18.28%
ขนาดกลาง (M)	-13.66%	-1.57%	7.08%
ขนาดใหญ่ (L)	11.38%	13.64%	15.95%
รวมทุกขนาด	-2.29%	1.73%	3.41%
อัตรามูลงเวียนของสินทรัพย์ (Total Asset Turnover) (ค่า)			
ขนาดเล็ก (S)	0.55	0.50	0.55
ขนาดกลาง (M)	0.53	0.50	0.60
ขนาดใหญ่ (L)	0.50	0.62	0.53
รวมทุกขนาด	0.52	0.57	0.55
อัตราเงินหมุนเวียน (Current Ratio)			
ขนาดเล็ก (S)	1.24	0.94	1.01
ขนาดกลาง (M)	0.50	0.38	0.41
ขนาดใหญ่ (L)	0.51	2.14	2.87
รวมทุกขนาด	0.70	1.40	1.63



ภาคการณ

คาดการณ์ว่าธุรกิจฟิตเนสจะเป็นอีกธุรกิจที่เติบโตอย่างน่าสนใจ เนื่องจากคนหันมาใส่ใจสุขภาพกันมากขึ้น แม้ว่าธุรกิจนี้จะเริ่มมีสถานะในการแข่งขันสูง เนื่องจากผู้เล่นทั้งไทยและต่างชาติที่พยายามเข้ามาแบ่งในตลาดสุขภาพของไทย ที่มีสัดส่วนของคนออกกำลังกายยังคงอยู่ในระดับต่ำ เมื่อเทียบกับจำนวนประชากรทั้งหมดของประเทศ หากผู้ประกอบการสามารถชักจูงให้คนมาออกกำลังกายกันมากขึ้น ตลาดนี้จะมีช่องว่างสำหรับผู้เล่นรายใหม่ให้สามารถเติบโตได้อีกมาก ซึ่งในปัจจุบันรูปแบบของการให้บริการฟิตเนสได้เปลี่ยนแปลงไป จากเดิมที่เน้นการให้บริการอุปกรณ์เครื่องเล่นออกกำลังกาย ได้เพิ่มรูปแบบในการออกกำลังกายให้หลากหลายขึ้น เช่น เพิ่มคลาสพิเศษสอนเต้น การปีนเขา โยคะพลาย เป็นต้น อีกทั้งยังมีฟิตเนสที่เน้นออกกำลังกายเฉพาะทาง เช่น การออกกำลังกายแบบมวยไทย และการออกกำลังกายบนแทรมโพลีน ด้วยความแปลกใหม่เหล่านี้ ช่วยให้ธุรกิจเจาะตลาดที่เฉพาะกลุ่มได้มากขึ้น ดึงดูดกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัย ให้สามารถค้นหาค้นหาการออกกำลังกายที่เหมาะสมกับตนเอง และคนไทยชอบออกกำลังกายกับเพื่อน การมีคลาสพิเศษ ก็เป็นอีกกลยุทธ์หลายๆฟิตเนสเลือกใช้ เพื่อจำนวนเพิ่มสมาชิกและความถี่ในการเข้าใช้งานของลูกค้า

อย่างไรก็ตามความท้าทายของธุรกิจนี้ อยู่ที่การบริหารค่าใช้จ่าย การเพิ่มสมาชิก และการรักษาลูกค้าให้กลับมาใช้งานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้กิจการดำเนินไปได้ในระยะยาว ดังนั้นผู้ประกอบการต้องมีแผนการบริหารที่มีประสิทธิภาพควบคู่ไปกับการรักษาคุณภาพของฟิตเนส ทั้งความสะอาด และการบริการของเทรนเนอร์ ซึ่งธุรกิจที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน จะง่ายต่อการวางแผนกลยุทธ์ สร้างภาพลักษณ์และจุดเด่นของธุรกิจ และออกแบบโปรแกรมออกกำลังกายดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่ต้องการ เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และสร้างความประทับใจ เพื่อให้เกิด Brand royalty ในกลุ่มลูกค้า

นอกจากนี้ ฟิตเนสหลายแบรนด์ดังเริ่มมีการร่วมมือกับธุรกิจเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจออกกำลังกาย เช่น ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและอาหารเสริม รองเท้ากีฬา อาหารเพื่อสุขภาพ (Superfoods) และอาหารเสริม (เช่น Whey Protein) เพื่อนำสินค้ามาวางขายและช่วยทำการตลาด ซึ่งเพิ่มช่องทางสร้างรายได้เสริมให้กับธุรกิจฟิตเนส จะเห็นได้ว่าธุรกิจนี้ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและเกิดโมเดลธุรกิจใหม่ๆจำนวนมาก ซึ่งหลังจากนี้เราอาจจะได้เห็น ฟิตเนสที่ร่วมมือกับโรงพยาบาล เพื่อนำผู้ป่วยหรือผู้สูงอายุมาเข้าโปรแกรมออกกำลังกายเพื่อรักษาโรค หรือการเปิดบริการฟิตเนส 24 ชั่วโมง ดังนั้นผู้ประกอบการต้องคอยปรับตัวสร้างเครือข่ายพันธมิตร และออกแบบคอร์สออกกำลังกายเฉพาะกลุ่มที่ตอบสนองต่อลูกค้า เพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างยั่งยืน

