



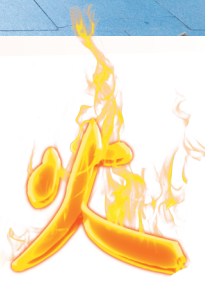
▲学员在龚嘉庆指导下进行抗阻力跳跃。



▶郑安林指导学员练习立定跳远。

线上下单,教练上门授课

# 这个暑假,“体育外卖”有点火



## 教练自带器械上门授课

8月20日上午10时,体适能教练龚嘉庆背着装满器材的背包来到茅箭区五堰街道六堰山社区一处篮球场,熟练地将标志筒、栏架、跳箱等器材摆好,随后为10岁的学员宸宸(化名)上体能训练课。近来,这种时间灵活、送课到家的“体育外卖”服务,正受到越来越多市民的青睐。

■文、图/记者 张贤维

伴随着运动鞋与地面的碰撞摩擦声,宸宸在龚嘉庆的指导下,依次进行栏架跳跃、抗阻力跳跃、折返跑等体能训练。

前段时间,市民郑先生在网上刷到龚嘉庆“体育外卖”的短视频后,便为孩子宸宸预约了试课。宸宸体验后对课程内容很满意,郑先生当即便为孩子预约了十节课。“针对性很强,而且上课需要的器械教练都准备好了,很省心。”郑先生说。

如今在十堰,“体育外卖”正被越来越多家庭选择。8月21日上午9

时,羽毛球教练付泽宇准时抵达张湾区红卫街道一处羽毛球馆,为小学员上羽毛球课。调整握拍姿势、纠正发力技巧,付泽宇手把手教学,让孩子很快进入学习状态。

金秀平介绍,外孙一家住在北京,最近孩子来十堰过暑假。为了让外孙的羽毛球训练不间断,他特地预约了教练上门教学。“提前一天预约,课程按次收费,价格只有北京教练的三分之一,很划算。”金秀平说。

当日下午6时,家住汇城·上海城的4名即将升入初中的学生跟着上门

教学的教练郑安林反复练习立定跳远。练习中,郑安林逐一纠正每个孩子动作中的偏差,帮助他们掌握正确的动作要领。

“目前我带的学员年龄在4—18岁之间,其中为体育中考打基础的学员超过60%。”郑安林表示,“体育外卖”这种上门服务的模式正在逐步打开市场,预约课程和电话咨询的客户逐渐增多。由于上门教学涉及通勤成本,“体育外卖”的课程会略高于传统健身机构,也有部分对价格敏感的客户咨询课程费用后“望而却步”。

## 辅导一小时收费100—200元

记者走访发现,和一线城市“体育外卖”的火热相比,十堰“体育外卖”服务尚在起步阶段,目前每小时收费100—200元,从业者有个体经营和团队运营两种,教练大多具备专业体育教育背景,有的教练带着外地成熟的市场经验“回流”十堰。

毕业于武汉体育学院的郑安林,先后在宁波、武汉等地从事了两年上门体育教练服务,熟悉上门教学的流程及技巧。今年5月,他回到十堰以个体经营的形式开始上门授课。凭借专业的课程设计及耐心指导,通过短视

频平台宣传和老学员推荐,已积累了十余名稳定学员。“暑期是课程预约的高峰期,现在一个月有近万元收入。”他介绍道。

付泽宇是武汉商学院体育专业2025年应届毕业生,刚刚回到十堰开启创业之路。他相信未来选择“体育外卖”服务的客户群体会越来越,因为相比传统健身机构,上门授课的时间更灵活,可以根据客户的个人需求、身体状况、时间进行精准规划。同时,“体育外卖”通过一对一的小班教学,教练能实时关注到每一位学员在训练过程中的状

态,进而动态调整训练方案,让教学内容更贴合个人进步轨迹。

集美大学体育相关专业毕业的龚嘉庆在厦门从事上门体育教练服务三年,积累了丰富的教学经验,还掌握了成熟的运营模式。今年6月初,他回到十堰,组建起一支5人的专业教练团队,业务涵盖体适能、篮球、足球等多个体育教练项目,还搭建了从客户咨询、课程定制、教学反馈的服务体系。

“教练从早上8点忙到晚上9点是常态。”龚嘉庆介绍,目前团队服务范围也从市区逐步向周边县域拓展。

## 个性化体育培训催生新市场

“大家的生活水平提高了,个性化健身指导和专属服务需求会越来越多。”采访中,多位从业者对行业发展充满信心,表示专业能力、服务质量与安全保障,是“体育外卖”在市场中长久立足的关键。

多位教练对自己的服务细节有严格要求:提前抵达训练场地,排查安全隐患,清理场地障碍物;训练过程中,时刻关注学员状态,适时调整训练方

案;训练结束后,帮学员拉伸放松,并布置课后作业。

采访中,也有家长对训练过程中孩子的安全问题表示担忧,虽然“下楼即练”的便利性令人心动,但训练场地多为小区广场或开放公园,这些场地往往存在行人穿行、车辆往来等安全隐患。对此,郑安林给出了他的解决方法:“会与学员协商购买运动险,让学员运动更放心。”

郑安林介绍,除了提前排查场地、购买运动险,他还学习了急救知识,遇到学员扭伤、擦伤等突发情况能及时处;在每次训练前,他会和学员确认当天的身体状况,比如是否有感冒、受伤等情况,避免因身体不适引发训练风险。

如今,这种“把教练请到家”的模式,不仅满足了家庭对个性化体育培训的需求,也为体育专业人才提供了新的创业方向。



付泽宇手把手教学。



龚嘉庆为学员准备了各类体育教具。