



①下午4点，徐州名将上门体育的教练刘乐携带各类健身器材前往云龙公园。开课前，他会先和家長确定运动需求，并展示详细的运动方案。



②在运动前，刘乐先带孩子进行拉伸，防止肌肉拉伤。



③刘乐陪孩子跑步热身。

“体育外卖”正流行

文/ 本报记者 吴一凡

图/ 本报记者 刘冰

无需专门赶往体育场馆，只需在手机上下单，专业教练就能带着器材上门，在小区空地、周边公园等场所提供一对一或小班化体育培训。这种被称为“体育外卖”的服

务模式，正成为不少家长和健身爱好者的新选择。

据徐州名将上门体育负责人孟雪介绍，客户大多是重视孩子体育成绩的中小学家长，因此课程设计更注重趣味性和实用性。除了应试需求，也有家长出于其他原因为孩子点“体育外卖”，比如减重、改

善视力、提高孩子运动兴趣等。

随着“体育外卖”的热度不断攀升，不少体育专业的大学生、退役运动员也纷纷加入教练队伍。

目前，这种灵活、便捷的“体育外卖”模式，正逐步走进更多家庭的日常生活，成为体能培训市场的新趋势。



⑤因为学生的运动需求是以提高体质为主，刘乐会带孩子进行个性化训练，通过前踢腿拉伸运动有效提升肌肉和韧带的弹性，扩大关节活动范围。



④为有效锻炼儿童的全身肌肉，刘乐带孩子进行翻轮胎训练。作为一个全身性的综合训练，在翻轮胎的过程中，儿童需要协调身体的各个部位，如平衡身体、控制力量和方向等，这有助于提高他们的身体协调性和平衡能力。



⑥刘乐带孩子进行开合跳训练，通过这项运动能消耗热量，加速新陈代谢，帮助孩子锻炼四肢同步运动能力，提高身体敏捷性。



⑦运动结束后，刘乐会和每个孩子击掌鼓励，激励他们继续努力。