



体育培训也能「叫外卖」!

本报记者 吴一凡



图① 下午4点，刘乐教练携带各类健身器材前往云龙公园。
图② 刘乐开课前会先和家长确定运动需求，并展示详细的运动方案。

图③ 在运动前，刘乐先带孩子进行拉伸，防止肌肉拉伤。

图④ 刘乐陪孩子跑步热身。

图⑤ 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。

图⑥ 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的训练，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。

图⑦ 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。

图⑧ 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。

图⑨ 每个月，徐州名将上门体育的教练们会在一起进行教学研讨，一起交流每个学生遇到的问题，改进教学方案。

本报记者 刘冰 摄

“一二三四，一二三四……”下午4点多，云龙公园的空地上，体育教练刘乐正带着两名小学生进行体能训练。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的体育培训。这种被称为“体育外卖”的新型服务模式，正在成为不少家长和健身爱好者的新的选择。

“孩子上了一天课，再折腾去体育培训机构实在太累。教练上门不仅省了接送的工夫，孩子在熟悉的环境里也更放得开。”此次参与培训的学生王星捷妈妈现在已经是“体育外卖”的常客，她的孩子正在读小学。为了打好体能基础，增强体质，以应对未来的体育考核，她通过社交平台“拼团”了一位上门体育教练。

刘乐介绍说，每次上课前会与家长详细沟通需求，并对孩子进行基础体能评估，据此制定个性化方案。课程前半段以热身和动作示范

为主，帮助孩子建立标准动作模式，纠正姿势与发力问题，“打好基础后，进入强化阶段时，孩子们适应更快，效果也更扎实。”

课程进行到后半段，刘乐会引导孩子们通过教具完成一些蹦、跳等基础动作。造型小巧、颜色鲜艳的教具引得路人驻足围观，他们好奇地询问是否在开展什么活动，有些人还会进一步咨询课程详情。

目前，客户大多是重视孩子体育成绩的中小学家长，因此课程设计也注重趣味性和实用性。“我们的订单在中考体测前会格外多。”面对类似的要求，刘乐也无法照单全收，“我会先给孩子做基础测试，针对孩子的身体状况看短期内能否达到他们期望的效果，如果不行只能和家长沟通，让他们降低预期。”

除了应试需求，也有家长出于其他原因因为孩子点“体育外卖”——减重、改善视力、提高孩子运动兴趣……刘乐注意到，一些孩子从二

年级开始就出现明显的视力下降，“家长们都很着急，希望通过户外活动改善孩子的情况。”

行业数据显示，2024年我国青少年体能培训市场规模同比增长127%，其中上门服务占比达41%。随着“上门体育”的热度不断攀升，不少体育专业的大学生、退役运动员、退役军人也纷纷加入教练队伍，在徐州名将上门体育团队中，12名教练均持有国家体育总局《课外体育培训行为规范》中所列的体育教练员职称证等6种证书中的一种。“团队里有的具备体育教师资格证，有的是专业国家级运动员，还有的是国家认证教练员，每个教练的资质不一样。我们会根据带训要求，孩子性格特点安排教练，并且会提前发送教练信息给家长。”徐州名将上门体育负责人孟雪表示。

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。

