

“体育外卖”灵活点 “点单健身”送上门

——椰城市民开启家门口科学健身新模式



A 线上点单 “健身房”如约而至

“体育外卖”即“上门体育”和“健身外卖”，主要面向青少年及幼儿的体能培训、中考体育提分等上门服务，后逐渐拓展至成人群体，成为覆盖全年龄段的新型消费场景，一定程度上满足了市民多元化的科学运动需求。

不久前，家住海口市南沙路的市民车美霖通过微信，为7岁的儿子张尧智点了一份放学后的“体育外卖”。下午5:30，教练林武携带着篮球等器材出现在小区内的篮球场。热身拉伸后，张尧智在教练的指导下，开展体能、弹跳和协调性训练，一对一的教学模式让训练

氛围既专注又活泼。

这种“线上点单、楼下训练”的模式，契合了城市家庭对时间和便利性的个性需求。“最大的好处是省时省力。”车美霖感慨，以前送孩子去培训机构，往返通勤遇上高峰期要多耗费近一小时。如今，孩子放学后能先安心吃饭，再从容训练，课余时间安排更加高效。

不仅是青少年群体，部分成年人也成为“体育外卖”的用户。家住海秀路的上班族李琳(化名)为了减重塑形，通过某社交平台预约了教练上门服务。“比去健身房要

方便很多。”她介绍，目前虽然只上了4次课，但教练不仅提供运动指导和监督，还会给予健康的饮食建议，这种针对性强的服务让她对坚持运动有了更多信心。

通过线上引流、点单，线下转介绍，椰城“体育外卖”圈子正逐渐扩大，它打破了传统健身房的时空限制，将科学健身无缝嵌入市民日常生活，让“在家门口锻炼”变成了触手可及的现实。



①海口多所学校在课后服务中开设特色体育项目，一些体育服务公司为校内课后体育项目提供第三方服务。图为海南华侨中学长彤学校学生课后集体跑步。

本报记者 石中华 摄

②在海口金牛岭公园，体育教练带领学员进行篮球、乒乓球、自行车训练，开展个性化体育教学服务。

本报记者 康登淋 摄

③课后体育活动中，青少年学生到海口市第一中学游泳馆学习游泳。

本报记者 苏弼坤 摄

④11月26日上午，在海南职业技术学院田径场上，两位教练正在接受体育服务公司“磨课”。

本报记者 杨忠凯 摄

⑤教练指导客户小朋友进行弹跳训练。

本报记者 杨忠凯 摄



B 热度攀升 “新业态”催生机遇

“体育外卖”的受欢迎，为体育培训市场带来了新的商机。在美团、小红书、抖音等社交平台，均可看到多个标注“体育外卖”的海口账号。记者调查发现，这种简易的模式下，教练节省了场馆租金等相关成本，课程价格更优惠，甚至比传统健身机构更具竞争力。

毕业于海口某高校休闲体育专业的林武，是这一模式的实践者。一年前，林武从健身机构离职后，便通过自媒体进行宣传，开始了体育服务“单干”。随着人气的积累，他的收入越来越可观。“现在基本实现月收入过万。”林武介绍，当前服务对象主要是青少年，满足了双职工家庭对灵活安排子女体育培训的需求。如今，他的客源越来越广，周一到周五放学后和周末都满课，到体育中考前夕，“体育外

卖”更是走俏。

注重幼儿体育兴趣培养，也是部分家长选择“体育外卖”的原因。教练符艺晨的“客户”多为三至五岁的小孩。“家长缺少科学的方法带孩子开展适度运动，刚好我们能提供这项专业服务。”符艺晨介绍，为此他专门开发了适宜幼儿平衡力、体能的趣味体育游戏，满足市场需求。

行业热度催生了行业竞争。“体育外卖”也卷起来了。”一位业内人士透露，涌入行业的不仅有专业教练，还有高校体育专业的学生。为抢占市场，价格战时有发生，单次课费用从80元到数百元不等，这给专职从业者带来了压力和挑战。

除了个体从业者，不少企业也相继入场布局。11月26日上午，

在海南职业技术学院田径场，一家体育服务公司的专职教练王滨正在接受公司“磨课”。今年6月从广西某高校体育教育专业毕业后，王滨便入职该企业，工作内容即送“体育外卖”。“‘体育外卖’不仅接受‘点单’，也送‘团餐’。”他介绍，公司目前还为部分学校的校内课后体育服务项目提供第三方服务。

相比青少年市场的火热，成人市场在“体育外卖”中占比较少，且目标更明确。“两月减重40斤。”近日，该体育服务公司的“总教练”张英伟向记者展示学员案例。他介绍，公司接到的“成人点单”，客源主要为备考消防员、辅警等岗位的考生。为保障队伍的专业水平和服务能力，体育服务公司定期组织教练进行专业培训，确保“体育外卖”的品质。

C 多方期待 “新模式”亟待规范

“体育外卖”带来便捷的同时，其潜在的风险与监管空白也逐渐浮现。记者采访过程中发现，个体教练存在接单不签合同、不购买保险、资质难以甄别等问题。这成为消费者尤其是学生家长心中的隐忧。

“流量推送的背后，很难客观判断教练的真实水平和人品，我们只

能在试课中自己‘面试’。”一位家长透露，相较于机构的标准化流程，“体育外卖”多为单线联系，服务缺乏正式合同、意外保险与纠纷处理机制的保障，意外责任认定、赔偿机制缺乏明确依据，维权渠道模糊不清。“尤其是在为孩子选择服务时，若发生意外，我该找谁赔偿、向谁维权？”



针对青少年选择“体育外卖”的现象，市教育局相关人员提醒，近年来，海口已将体育教育提上重要日程，校内每天保证不少于一小时户外体育运动时间，各学校在课后服务中开设特色体育项目，全市通过贯穿全年的“青椰”体育节以赛促练，校园内常态化的运动氛围基本能满足孩子们的运动需求。有关部门建议，家长要理性选择“体育外卖”，关注孩子的综合素质提升，注意劳逸结合。如果确实有

需要，应认准资质齐全的公司或个人，同时注意签订合规的合同并购买保险，确保学生运动安全。

海南大学体育学院副教授袁航分析认为，“体育外卖”是“互联网+体育”模式下诞生的灵活就业与新消费形态，其生命力源于市场需求，为市民群众生活创造便利的

同时，也有利于具有一定体育专业知识和教育理想的年轻人创业和实践，但无序生长终将制约其长远发展。她建议，消费者可参照市场监管部门规定的教培合同范本签订合同，保障权益；保险机构也可设计适用于个性化体育培训场景的意外险种，引导从业者持证上岗的同时也“持保教学”，通过及时的制度规范与行业引导，助推“体育外卖”行业健康发展，让其真正成为全民健身的有益补充。

记者手记

□本报记者 肖卫香

当“外卖”的概念从美食延伸至健身，“体育外卖”的兴起，成为海口城市发展的一个切片。它“切”中了市民群众对高效、便捷与个性化运动健身的需求，也为体育专业人才提供了更灵活的就业与创业空间。

“体育外卖”的走俏，让家长省去了接送孩子的奔波，也让成年人找到了家门口科学锻炼的动力和方法。可见省时、省力、科学、便捷，是“体育外卖”这盘“菜”美味诱人之处。然而，资质不透明、安全保障缺位、维权机制不明了，这些隐忧如同食材中未处理干净的泥沙，影响着整体的“口感”与“营养”。

要让这道“新菜”不仅香飘一时，而是成为市民健康生活中一道持久、营养的“养生菜”，需要更多的“烹饪智慧”与“厨房标准”。这既依赖于从业者的自律与提升，更呼唤监管的及时跟进与标准的明确建立，推动“体育外卖”在规范、健康、安全的轨道上行稳致远，既要保留其便捷高效的核心优势，又要补齐安全保障的短板，让“家门口的健身房”真正成为椰城市民健康生活的加分项，为海口打造全龄宜居幸福之城注入更多健康活力。

如何让“体育外卖”健康又美味

热时尚下的冷思考