

视频示范
网络直播
群内指导……

服务居家健身 推动科学健身 指导模式变革

防控疫情期间,居家健身已经成为市民朋友的主流锻炼方式。据记者了解,截至昨日,我市已经建立各级社会体育指导员居家健身群46个,在线指导员5618人,发布健身指导视频和文章1161篇。“无论对科学健身指导还是对群众健身锻炼方式来说,这次疫情或许都将是次变革性的推动,以往通常是户外运动为主,今后在居家和户外、线上和线下等方面必将有更多交融。”市体育部门有关人士向记者表示。



镇海健身爱好者通过直播隔空同步锻炼。
通讯员供图

已建立46个居家健身指导群

上月底,我市体育部门就向全市社会体育指导员发出倡议:有序参与疫情防控工作,发挥自身优势,充分利用网络,在家庭、朋友圈及社会体育指导员工作群等范围,积极引导科学健身,提供居家健身指导。最新统计数据表明:目前市本级社会指导员健身指导群1个,群内人员28人,分享相关视频和文章255篇;区县(市)级指导员居家健身指导群33个,群内指导员共5298人,乡镇、街道级健身指导群12个,这两级健身指导群共计

指导员292人,总共分享指导视频和文章达906篇。“很多社会体育指导员参加了社区、交通卡口等疫情防控工作的志愿活动,同时利用自己的专长,通过录制视频示范等方式,积极为大家开展居家健身提供示范和服务。”市体育部门人士告诉记者,社体中心相关人员每天统计动态数据,目前全市各级社会体育指导员居家健身群达到46个,在线指导员5618人,总计发布健身指导视频和文章1161篇。此次疫情期间,我市社

会体育指导员的服务模式和以往相比有了很大变化。过去以辅导站点、线下培训指导为主,如今通过网络实现了更大跨度。“比如科学健身指导,每次线下培训参与人数总是有限的,辅导员的精力和时间也有限。而通过视频和网络形式,就可以扩展很多。”市体育部门人士认为,网络教学方式的好处,包括受众面更广、互动性更强、指导员上岗履职数据更容易统计等,“地域覆盖面也更广,通过转发和分享,跨地域指导成为可能。”

兴起一股居家健身网络热潮

根据市体育部门统计,各区县(市)均已建立起居家健身指导群,例如慈溪有太极拳指导员交流群、瑜伽指导员交流群、健身排舞指导员交流群,北仑有区本级指导员群、全民健身气功居家健身指导群、球迷协会公益群等。各群也纷纷推出独具特色的健身指导。例如余姚市经络健身操协会近日专门创编了一套经络操,分享给市民朋友。据该协会负责人章亚红介绍,经络操是一种科学传承并运用经络文化创编的简单易学的健身操,20多年前由广东的经络专家蔡洪光开始推广,2010年由章亚红等人引入余姚,到后来每天有近3000人在余姚的17

个公园锻炼。2014年该协会在余姚市民政局注册后,吸引了1000多名会员加入经络操的锻炼队伍。经络操通过拍、打、按、揉等手法,帮助人体疏通经络,调动全身气血循环,提高免疫力。新冠肺炎疫情发生后,余姚市经络健身操协会的骨干会员第一时间创编了《增强体质、远离感冒经络操》视频,向大众分享,助力“居家健身”。又比如,镇海不少健身爱好者通过“开直播”解锁了宅家锻炼新方式。近期,当地“红枫梦之队”健身团队负责人赵翠红不时通过网络直播“约见”健身操同伴——把手机固定在自拍三脚架上,打开“快手”APP进入直播

间,大家隔空同步锻炼。庄市街道“镇海神鹤起飞站”站长倪信娟利用QQ视频和居民们实时互动,带领大家“宅家锻炼”。“感觉非常好,每次做完健身操就神清气爽。”倪信娟说,“之前我们每晚6点半相约出门做操,现在坚决不出门添乱,但是窝在家里又憋得慌,我们就通过视频,让更多的人跟着我们在家跳跳健身操。”“近期,还有很多健身团队也建立了居家健身群,他们录制的短视频都显示多人在一个群里同时锻炼。”市体育部门人士认为,在疫情防控阶段,这样的方式既能增加健身爱好者的互动交流,又能加强自我防护,值得提倡。记者 戴斌

健身会所转战线上 继续为客户服务

业内人士称:
疫情过后大家会更注重健身

本打算2月10日营业的健身房推迟开张,银吉姆宁波区域健身会所负责人姜林告诉记者,“2月份损失惨重”。此外,威迪斯、静缘瑜伽等我市健身机构也相继发布闭店公告,“什么时间开业以公众号通知为准”。

早在2月3日,记者联系到宁波威迪斯负责人陈磊。当时他说,威迪斯开业时间推迟至2月10日。“推迟半个月对会所的影响特别大。一方面是租金、人力开支等压力,一方面是没有客源,现金流就会出现断流。我们的卡全部是预售制,没有新的会员进来,没有会员一对一消课,你想想看会怎么样?”然而前两天,威迪斯在公众号发布了“取消原定营业计划”的消息。

姜林也曾告诉记者,银吉姆会在10日开业,消毒杀菌通知都发下去了,人员也全部落实到位。然而到了6日,“工作人员回归到位都成了问题,另外我们也接到相关部门通知,开业时间还要再等等”。

静缘瑜伽也是如此,三家门店全部推迟营业,具体开张时间等待官方通知。

健身房集体闭店,一部分健身房品牌开始把战线转向线上直播,以维系用户关系,或是通过发布小视频的方式,告诉客户如何有针对性地进行训练。

记者发现,上海不少健身房品牌相继开设线上直播课程。抖音上,他们一天排课量在三到四节不等,全部是直播。直播内容以家庭健身为主,降低难度获取更多的点击。抖音平台“超猩猩里蹲”账号高峰时期19万人在线观看,而在快手平台的专题播放页面,播放量过千万。Keep在平台上线了全网课程直播课表,不同时段训练内容也不相同,有瑜伽、搏击操、核心练习……

记者在采访中发现,宁波几个大的健身会所相对做得较少,但一些本地体育培训机构通过在钉钉APP视频连线,或是以定时在微信群里发布当天训练计划和训练视频的方式维系客户。陈磊说:“我们以拍摄教学视频为主,也正在考虑做直播为会员服务。”

按照行业惯例,健身行业在3、4月份会达到年内第一个高峰。然而疫情的蔓延,让刚刚度过冬季淡季的健身房又增加了一个“寒冬”。

据姜林分析,健身行业非常依赖现金流,因为产品均为预售,2020年第一季度的现金流将大幅减少。“现在长时间不开业,会员流失已不可避免,健身卡同步延期,较长一段时间里健身房行业会承受巨大的压力。”不过他认为,从长远看,运动和健康产业持续利好的趋势不变。

陈磊告诉记者,重大事件的发生会带来大量的产业改变,包括饮食结构、体育锻炼、社交方式、康养保健等行业。“疫情过去之后,大家会更加注重健身,未来阳光明媚!”

记者 邹鑫