

新360行

编者按

全民健身热潮涌动，自贸港活力迸发，体育消费正朝着个性化、便捷化、趣味化升级。本期海南周刊《新360行》聚焦两大新兴职业：上门体育教练将专业教学化作“体育外卖”，让运动服务突破场馆边界；室内蹦极教练则让小众运动扎根滨海小镇，为文旅融合注入新动能。这背后，是海南“体育+旅游”的发展红利，更是新型职业者呼应市场需求的创新实践。他们以热爱为翼，用专业赋能，让健康生活方式融入椰风海韵，也为自贸港新业态发展写下生动注脚。

您的「体育外卖」已送达！

■ 海南日报全媒体记者 余佳琪

“慢一点，注意脚下节奏，保持平衡。”1月16日，在三亚一个小区里，23岁的王亚鹏蹲下身，将敏捷梯平铺在地上，耐心引导身边6岁的小朋友抬脚跨梯。这位来自海南热带海洋学院体育教育专业的大三学生，正在上一堂60分钟的少儿体能课。这正是当下流行的“体育外卖”——就像点外卖一样，把专业体育教学送到家门口。

王亚鹏是甘肃兰州人，与体育结缘已有6年。从西北的操场到海南的滨海小区，这份跨越千里的体育情怀，在兼职路上逐渐聚焦到上门教学这一新兴领域。“我大一刚入学就想找体育相关兼职，后来在一家室内体适能训练馆当教练。”王亚鹏说，馆里孩子多，很难兼顾到每个孩子，一节课下来身心俱疲。

2024年，一次偶然的机会，有家长询问他是否能上门授课，这让他看到了新的可能。

如今，王亚鹏的移动课堂遍布三亚多个小区，从家庭庭院到别墅露台，甚至是小区的闲置空地，都能成为他的教学场地。他的学员涵盖3至16岁青少年，其中五六岁的低龄儿童占比最高，最小的学员仅4岁就开始跟着他练习跳绳。

“家长的需求很明确，要么是想让孩子锻炼身体，要么是为中考体育提前储备，还有不少‘追高课程’的需求，专门练跳绳、篮球这些能拉伸骨骼的项目。”王亚鹏说，针对不同需求，他设计了少儿体适能、田径培训、中考体育冲刺等核心课程，一节课人数严格控制在5人以内，以一对一或小班教学为主，确保教学效果。

每次出门授课，王亚鹏都会背着一个硕大的运动包，里面装满了栏架、敏捷梯、平衡球、瑜伽垫等器材，堪比一个“移动健身房”。“上门教学场地灵活，但空间有限，必须根据场地条件调整内容。”他举例说，在狭窄的家庭庭院就以基础体能训练、跳绳为主；到了有开阔草坪的小区，就加入敏捷梯训练、速度练习；若涉及中考体育项目，则会协调使用附近操场。

低龄儿童教学，如何平衡专业性与趣味性是关键。王亚鹏摸索出了一套方法——以游戏为载体，将基础训练融入其中，用小玩具作为奖励，引导孩子主动参与。“这个年龄段的孩子专注力有限，还不喜欢服从指令，硬教只会适得其反。”他笑着说，课堂上要随时观察孩子状态调整节奏，顺着他们的兴趣点引导，比如用“追逐游戏”练跑动能力，用“跨越小山峰”的比喻教跨栏，让孩子在玩乐中掌握技能。这种教学方式也收获了家长的认可，不少学员都是通过家长推荐而来，再加上小红书、视频号等社交媒体的线上引流，他的课程常常排得满满当当。

“现在一天平均4节课，旺季时一天能上六七节，一个月下来大概有30节课。”王亚鹏介绍，三亚的“候鸟”人群为他带来了不少客源，每到冬季，来自各地的家庭聚集于此，对上门体育教学的需求也随之攀升。这种模式对教练而言，最大的优势就是轻资产运营，无需承担场地租赁费用，降低了创业门槛。但劣势也同样明显——受天气影响大，风吹日晒是常态，遇到下雨就只能暂停课程；部分专业器材无法携带，像室内场馆的软质垫子、爬行墙等，在上门教学中难以实现；而且

服务范围有限，崖州、海棠湾等偏远区域的家长慕名而来，他也因距离过远无法承接。

王亚鹏的教学日常，正是海南“外卖体育”兴起的一个缩影。这种新型服务模式，打破了传统场馆教学的时空限制，以“线上点单、楼下开练”的便捷性，精准契合了现代家庭的需求。“家长们越来越忙，接送孩子去培训机构要耗费大量时间，上门教学省去了通勤麻烦，课后还能直接把孩子送回家，特别省心。”一位学员家长的话，道出了不少家庭的心声。而从需求侧来看，“外卖体育”的火热，既反映了家长对孩子体质健康的重视，也折射出体育培训市场多元化的发展趋势。

对于未来，王亚鹏有着清晰的规划。他计划和团队里的3名伙伴一起，拓展拼课业务，让更多家庭能享受到高性价比的上门教学；同时通过线上课程学习，提升专业能力，弥补上门教学的器材短板。“我们每天从早上七点忙到晚上七点，虽然辛苦，但看着孩子们体能提升、慢慢爱上运动，就很成就感。”王亚鹏说。周

上门体育教练王亚鹏·

■ 海南日报全媒体记者 余佳琪



上门体育教练王亚鹏在带孩子训练。受访者供图



室内蹦极教练万萍（悬空）
受访者供图

让「小众运动」扎根滨海小镇

■ 海南日报全媒体记者 余佳琪



1月15日晚，在陵水黎族自治县椰林镇的一家舞蹈室，伴随着轻快的音乐，28岁的室内蹦极教练万萍正指导学员系好安全带，双手细致调整绳索张力。“核心收紧，借助弹力轻轻腾空，感受身体与绳索的配合，不用怕，跟着节奏来。”这位在蹦极绳间穿梭引导的姑娘，既是深耕陵水多年的舞蹈老师，也是当地第一家室内蹦极场馆的创始人。

提起蹦极，多数人脑海中浮现的都是高空悬崖间的极限挑战——纵身一跃的惊险、千米高空的眩晕，让恐高人群望而却步。但室内蹦极与之截然不同，它起源于国外，借助固定在天花板上的弹力绳，让练习者在安全范围内脱离地心引力，在地面与空中的切换中完成动作，兼具舞蹈的柔美、普拉提的精准与有氧运动的高效，还能有效缓解运动对脊柱及关节的冲击力。

“两者唯一的相同点大概就是都用到了弹力绳，核心体验完全不一样。”万萍解释，室内蹦极无需面对高空距离，安全性更高，更侧重体能训练与趣味体验，即便没有运动基础，也能快速上手，“它打破了传统蹦极的极限标签，让更多人能感受‘对抗地心引力’的快乐。”

作为土生土长的陵水人，万萍自小浸润在这座小城的椰风海韵里。她大学专攻中国舞，毕业后便回到家乡，深耕舞蹈教学多年，对肢体控制、节奏把控有着扎实积累。

她在短视频平台刷到室内蹦极教学视频，瞬间被这种融合舞蹈美感与运动活力的新型业态吸引，便前往长沙学习室内蹦极。“室内蹦极对身体协调性、核心力量的要求，和我的舞蹈功底高度契合。”万萍说，凭借多年舞蹈教学经验，她熟练掌握了室内蹦极教学技巧，入门速度远快于普通人，也萌生了在家乡推广这项运动的想法。

生于斯、长于斯的归属感，让万萍对陵水有着旁人难及的深厚情感。这座兼具椰林风情与滨海风光的小城，是她成长的摇篮，也是她舞蹈事业的起点，更成为她开启室内蹦极创业之路的沃土。

万萍坦言，决定创业前她也有顾虑——室内蹦极在国内尚属小众，家乡人的接受度未知，但作为本地人，她更懂陵水人的消费习惯与游客的体验需求，“我看着陵水这些年大力发展旅游，游客对新颖体验类项目的需求越来越大，本地居民也愿意尝试新鲜事物，这让我觉得，在家乡做这件事更有底气，也更有意义。”

2024年，万萍投入十多万元，在陵水开设了当地第一家室内蹦极场馆，正式开启创业之路。场馆内，专业弹力绳、防护套、缓冲垫等设备一应俱全。“室内蹦极的安全是第一位的，除了专业设备，课前还要对学员进行基础评估，特殊人群比如孕妇、有高血压、心脑血管疾病或骨骼损伤史的人，都会建议避免参与。”万萍说。

如今，场馆运营已一年多，市场反馈超出了万萍的预期。“接受度还不错，很多人都是在短视频上刷到后慕名而来。”她介绍，学员群体涵盖三类核心人群——一类是本地爱好运动的居民，想尝试不同于跑步、瑜伽的传统运动；另一类是来陵水旅游的游客，希望用新颖的运动方式丰富旅途体验；还有部分想要减肥的人群，看中了室内蹦极高效燃脂的优势，60分钟课程能燃烧400—800卡路里。

在万萍看来，目前海南的室内蹦极行业仍处于萌芽期。“了解这项运动的人还比较少，只有海口、三亚有零星几家场馆，陵水这边我是第一家。”她坦言，行业发展面临不少挑战，比如认知度不足、专业师资短缺，需要慢慢推广、逐步培育市场。但同时，海南的优势也十分明显——丰富的旅游流量、自贸港政策支持、“体育+旅游”的发展导向，都为室内蹦极这类新兴业态提供了广阔空间。

对于想要尝试室内蹦极的人，万萍给出了真诚建议：“这是一项充满乐趣的运动，不用有心理压力，零基础也能学。但一定要选择正规场馆，确保设备安全和专业指导，特殊人群务必遵守禁忌，运动前充分热身、运动后及时拉伸，安全永远是第一位的。”作为扎根家乡的创业者，万萍始终坚信，随着大家对健康生活方式的追求不断提升，这项兼具趣味性与解压效果的小众运动，能在陵水扎根生长，市场空间会越来越大。周