



2021年1月18日,杭州市通报了2例新增确诊病例(均为之前境外输入的无症状感染者转确诊)。

这天一早,在滨江上健身私教课的李凯(化名)早已重新戴上了口罩,一天七八节课,十几个小时里,都不曾摘下。

戴着口罩锻炼,不仅相当闷热,也极易让眼镜起雾,变成白茫茫一片。这让他不由回想起2020年前半年的时间。

因为疫情,健身行业发生了翻天覆地的变化:线上教学、直播授课成为主流,不少教练为谋出路,改行转业,有的还当起了外卖小哥、滴滴司机……

36岁的李凯是私教圈子里的资深前辈。从业15年来,几乎从未有过假期的他,却因疫情给自己放了个长达半年的假,暂时休业在家成了专职带娃的奶爸。

如今,看似工作已重回正轨,但实际上,健身教练的生活却依然因为疫情形成的时间空白而在改变着:像外卖小哥一样转场上课,从单纯地增加新客,到渴望建立客户口碑,增加客户粘性。

对他们来说,疫情既带来了危机,也带来了机遇。而当风云过境后,留下的除了反思,更多的亦是对行业的热爱与坚定。

一天8节课,在8个地方上 这个像外卖小哥一样转场的健身教练说: 没被淘汰,就有价值

本报记者 宗倩倩 通讯员 李文瑶

疫情冲击健身行业 当了半年的家庭“煮夫”

在杭州私教圈子里,80后的李凯是妥妥的老大哥,看着杭州健身房、私教行业从无到有,一点点发展起来。“最早的时候,还没有私教这一说法,都是自己摸索着练。当然,也没有现在这样的薪水,在不少人眼里,这就是不务正业。所以进入这行,全是凭着对健身的热爱。”

2020年,是李凯的本命年。本想大展拳脚的他,却被疫情打了个措手不及。几乎所有健身房都暂停营业,这样的情况,李凯也是头一回遇到。

虽然不少教练开起了直播课,各种线上教学也热火朝天,但这在李凯身上却有些行不通:论外形身材,比不上圈子里的小鲜肉;再者,他的客户多为中年人,不是热衷玩直播的群体。

所以相比其他教练绞尽脑汁想出路,李凯的选择并不多。

休业在家怎么办?李凯成了7岁女儿的专属教练。不仅监督她上网课,还要求她每天在瑜伽垫上做做简单的训练,保证运动量。

但回想起来,这段在家的日子依然引发了家庭内部的信任危机:“毕竟在家呆久了没收入,所以也会因为这个原因争吵。”

改变思路转场上课 坚守中创造新价值

实际上,疫情期间,多数健身教练都成了待业在家的“自由职业者”。不少人也因此退出这个行业,另谋出路。

对于健身圈流传的“健身教练送外卖”的传言,李凯略有耳闻。也曾有教练当过一段时间外卖员。不过这份看似门槛较低的职业给了不少人一个下马威:道路不熟,效率低下,性价比低。

所以更多的人,则是像李凯一样,重新接单上课后,为了尽可能多服务一些用户,多采用“转场上课”的方式:头盔一戴、外套一披,骑上小电驴,上一节课换一个地方,李凯自嘲:“外卖小哥送的是外卖,我们送的是‘课’。”

他跟外卖小哥一样的装备:头盔、手套、雨衣……常备一口闷的小零食、蛋白棒,有时这就是他的中饭。

他像外卖小哥一样,风雨无阻,风驰电掣。李凯表示,最怕的并不是雨雪天气,而是狂风大作的时候,迎风而上,把人吹得直掉眼泪。

不仅如此,李凯伸出手,除了关节、掌心处有健身爱好者常见的老茧外,深浅叠加的冻疮和开裂的伤口清晰可见,他笑着打趣:“是不是和外卖小哥更像了?”

最多的时候,李凯一天8节课,8个地方。虽然店与店之间相隔不远,但这都是上课成本。所以他常常一天上课十几个小时,迎着晨光出门,披着星月回家。

在逆境中寻找机会 “既是危机,也是转机”

疫情爆发后,什么时候开始出现转机?

李凯回忆道,3月末,健身发烧友成了首批坐不住的人。然后慢慢地,对形体有所要求的上班族和健身爱好者逐渐增加。

直到6月份,健身市场回暖,约课数量也逐步增至疫情前的规模。但即便如此,有些东西却依然随着疫情而改变着。

对于行业,李凯有了新的认识:“互联网健身越做越好,场地加盟越开越多,教练相比用户更是成倍增加。所以对我们来说,肯定是有危机感的。”

而健身教练的定位,也有所不同。李凯表示,以前上课,都是教别人怎么做动作;但现在,私教更多的是灌输理念,起到监督和支持的作用,让客户能将健康生活变成习惯。

疫情影响的这半年,就像一个空白期,也正因为这个时间的缺失,让他更明白工作规划的重要性:稳固客户关系,树立口碑,甚至是为不同的群体重新制定健身方案。所有的一切,都因这半年的缺失而加快进度。

所以在以经验能力为优势的同时,适时调整模式,成为2021年李凯的新目标。正如周杰伦《蜗牛》中唱的那样:“我要一步一步往上爬,在最高点乘着叶片往前飞……”李凯笑称,虽然有时也会自我否定,但既然没被行业淘汰,就一定有自我价值。

采访结束时,依次穿戴好冲锋帽、头盔、口罩、羽绒服和雨衣的李凯冲着镜头比出大拇指,即便眼镜上已经雾气弥漫,但依然难掩他眼中的笑意:“我还是希望能在这行干到退休,尽可能地将这份热爱传承下去。”

京沈老酒 收购老酒

京沈老酒商贸有限公司收购老酒有好消息,价格全面上调!

京沈老酒商贸有限公司高价向杭州市民征集全国十八大名酒,1963年~2019年茅台酒,家中有老酒的市民注意了!你们可能没注意到它们,可能在家中没有好好收藏而损坏。现在你们家中老酒可以进行合理评估了,一定把握这次难得机会。

时间:1月19日~1月25日(早8时~晚6时) 1990年~1995年单瓶、整箱
38°、43°茅台2000元~4000元一瓶
周六日不休息



2000年以前任何品牌的高度白酒、虎骨酒、进口酒、老药丸、冬虫夏草。

我们可以派专业人员上门免费鉴定并收购!也可以来我们现场,成交可以报销往返打车费。(全省上门服务)

53°茅台酒收藏品价格表(喝品茅台酒价格,以现场鉴定为准)

年份	价格	年份	价格	年份	价格	年份	价格
2019年	2700元	2006年	5200元	1993年	18500元	1980年	32000元
2018年	2800元	2005年	5300元	1992年	19000元	1979年	40000元
2017年	2900元	2004年	5700元	1991年	19500元	1978年	50000元
2016年	3000元	2003年	6700元	1990年	20000元	1977年	55000元
2015年	3100元	2002年	6900元	1989年	21000元	1976年	60000元
2014年	3200元	2001年	7100元	1988年	22000元	1975年	75000元
2013年	3300元	2000年	7800元	1987年	23000元	1974年	110000元
2012年	3500元	1999年	8500元	1986年	26000元	1973年	150000元
2011年	3600元	1998年	8800元	1985年	26500元	1972年	180000元
2010年	3900元	1997年	9100元	1984年	27000元	1971年	190000元
2009年	4200元	1996年	12300元	1983年	27500元	1970年	200000元
2008年	4800元	1995年	17000元	1982年	28500元	1969年	220000元
2007年	5000元	1994年	18000元	1981年	30000元	其他年份	面议

以上价格为贵州茅台酒:高度、全品相(封口不烂,酒线到瓶肩,商标完好),不跑酒,53度非出口。

预约电话 18310600339 13914129295

活动地址一:浙江省杭州市下城区延安路447号 浙江饭店702贵宾室

活动地址二:浙江省杭州市西湖区益乐路38号 米兰洲际酒店506室

乘车路线:地铁1号线、2号线凤起路站下车; 133、155、K155、188、206、216、251、290、295、400路到孩儿巷下车即是

乘车路线:地铁2号线古翠路站下车; 290、92、179、130、74、73路到古荡新村站下车