

“头牌”一“票”难求 线上热度骤降 暑期体育培训的冰火两重天

本报记者 余敏刚



“

7月18日是中小学暑假第一天,今年的暑假,有些特殊。由于疫情影响,越来越多的家长让孩子选择夏令营或体育培训班,让孩子肆意流汗,感受运动的快乐。记者多方了解到,省内多家大型体育培训机构都呈现了报名满员的现象,不过在火热的同时,线上体育培训则显得星光黯淡,已经失去了在疫情期间活力四射的景象,甚至有不少培训机构已经黯然神伤,离开了这个行业,可谓冰火两重天。

”

培训班热度不减,一“票”难求不夸张

暑假的来临,忙碌了一个学期的孩子们不仅可以利用暑期体育培训的机会,享受一段放松的时光,而且可以加强锻炼、增强体质。在这种背景下,体育培训成为暑期培训新宠。

在省内多家知名的夏令营或体育培训班,都出现了一“票”难求的现象,家长不顾炎热的天气在门口等待抽号和以及询问培训情况的现象。

2020省全民健身中心公益培训班报名现场异常火爆,报名的861名孩子需通过摇号的方式才能获得“入场券”。最热门的篮球、羽毛球项目,摇号比例为9:1,比民办初中摇号还要难。甚至有家长在等待摇号结果的时候说:“好紧张呀!感觉好像是在等小升初的摇号结果。”

省全民健身中心相关负责人表示,由于是公益培训班,孩子们都是免费学习的,每年报名人数

人数都在呈上涨趋势。

与此同时,将赛事融合于培训体系中,是今年浙江黄龙绿鹰足球俱乐部体育培训的新思路。黄龙绿鹰足球培训市场部总监倪一君介绍道,7月13-19日,在黄龙舟山馆开展的2020浙江省青少年足球邀请赛第一期U11的比赛已经圆满结束,96名孩子都表现出了不错的状态。而第二期培训班的学生也已经报名满额,另外96名孩子将在7月27-8月2日参加U9的比赛。

“今年黄龙绿鹰针对今年的特殊情况,做足了功课,也通过多种形式的服务吸引了更多孩子加入培训的队伍中,对这个市场我们充满信心。”倪一君说。

此外,据记者还了解到,杭州陈经纶体育学校暑假培训班已经进入第2批筛选阶段,在

8月份将进入第3阶段,陈经纶体育学校副校长柏自悦:“今年学校整体训练的孩子在800至900人,而参加培训班的学生在600人次,与去年基本持平,报名在7月初就已经结束了。家长对于孩子们游泳培训的热情依旧高涨,通过体育锻炼可以培养他们的学习兴趣,提高他们学习的自信心。”



暑假假期缩短 培训开销却没有减少

孩子们对培训的态度怎么样?记者在采访中不难发现,大多数暑假里的孩子都不自由。他们走的每一步,似乎都经过了苦心父母的精确计算。一方面是计算金钱,一方面是计算前景。

李硕的妈妈是一名保险业务员,她有着风雨无阻的意志。这对于暑假里同样繁忙的孩子来说,或许是个好的示范。“我一会儿还得回家送孩子去练篮球。”今年的暑假里,12岁的张虎,几乎每天都要上培训班。他的妈妈给他报了英语、美术、足球、篮球四个班。要花4000余元,这对于一个年收入10万元的家庭来说,并不算一个小数目。

下半年要上五年级的李硕,身高1米5,这个微胖憨厚的小男孩,妈妈担心他的体质,于是特意给他报了篮球班,希望能快点长个儿。“原来他身体素质不好,跑几圈就直喘,累得要趴下似的。一开始我强迫他每周上一节,现在他越来越喜欢,暑假只要有时间,自己就会跑去练。”

李硕妈妈说,她身边的家长,几乎都会选择给孩子报篮球、游泳、羽毛球这样大众的项目。相比火爆的大众体育项目,高尔夫、马术、冰球等小众项目,培训费用更是惊人。800元一节的高尔夫课,500元一节的马术课让众多家长望而却步。

事实上,受年初疫情影响,我省今年的暑假只有45天左右,比任何一年都要短。但是家长们感觉到,在孩子暑期培训班上的开销却丝毫没有减少。章明是一位初二年级学生的家长,暑假前一周,他一口气交了孩子4个暑期培训班的学费。她算了一笔账,差不多一共2万多元。

针对家长们的困惑,杭州宏优体育教育总裁周佳琦告诉记者:“良性的市场需要大家一起共同来完善,体育培训机构也在这次疫情中优胜劣汰,宏优体育也在为此努力,在各种平台推出线上的免费课程,帮助孩子们在家也能进行锻炼。”同时,周佳琦认为,随着家长们开始意识到要把钱用在对孩子健康的教育上,体育培训消费的价格也会随着暑期档开始后回落,回到正常区间,家长可根据孩子和家庭实际情况合理消费。

培训市场迅速洗牌,线上培训星光黯淡

由于教育部今年2月28日发出通知要求,疫情期间,未经省级教育部门批准,校外培训机构不得擅自开展线下培训活动。直至5月,浙江才逐渐允许校外培训机构线下复课。如今,暑期来临,在这漫长等待期里,体育培训机构悄然完成一次洗牌。

服务优质的大品牌体育培训机构迎来机遇。家长用户和优秀师资偏爱“头部品牌”。家长对师资的品牌信任感越强,选择的人就越多。而对部分小型机构和原本就经营不善的连锁机构来说,疫情造成的打击是致命的。半年内,国内数家连锁体育培训机构宣布倒闭,因为付不起房租而悄然消失的小型培训机构更是不计其数。

像之前杭州的一家培训机

构“跑路”,家长们瞒着孩子,自费开了个橄榄球班的新闻也引发人们关注。在杭州的乐堤港、城西银泰也有不少体育培训机构已经大门紧闭,透过玻璃窗,仍然能看到孩子们专用的篮球框和乒乓球桌仍摆放在店内。据商场管理员说,自疫情后这些店铺就一直关门,直到现在仍没有开门迹象。

与此同时,疫情也让体育培训机构纷纷转战线上,随着形势逐渐好转,线上课程的关注度也在明显呈下滑趋势。不过记者在采访中,对于线上培训课,家长态度各不相同。

金华的张飞霞是一名护士,爱人是一名医生,由于工作关系,她很少有时间带着孩子出去,她为孩子购买了网上十几套体育培训的课程,甚至把自己的

书房都布置成了健身房,她认为在家孩子只要跟着专业教材训练,同样可以达到锻炼的效果,而且还可以规避一些风险。而杭州濮家小学的体育老师李威却认为,体育培训课程不如线下效果好,因为线上的学习氛围比较单一,他更希望孩子和更多小伙伴一起上课,这样的氛围会让孩子更感兴趣去学习。

对此,浙江大学体育发展研究中心博士刘遵嘉表示,“体育锻炼+”的模式不仅能够让孩子们获得提高身体素质、培养课外兴趣的机会,也能在文化课程学习方面保持进度。同时,他还认为,未来体育线上培训机构会在不断完善远程教育模式的不足之处,为解决线上培训问题做出解答,对于线上这个市场还是可以值得期待的。