

往年的5月,都是张子钦的节假日,在无锡外企工作的她,喜欢在五一假期后制定旅游计划,因为便宜、人少。但是今年,她却宅在家里迷上了线上健身,加入了燃脂“键子操”跟练热潮,成为了“刘畊宏女孩”。

近几年,受疫情影响,线上健身作为大家生活方式重要一环,正在不断发生变化,居家场景也被充分开发。健身黑科技产品陆续出现、健身平台纷纷布局线上课程,在一个月内,无锡更推出了线上马拉松、来云端运动打卡、越野线上赛等多个线上健身活动,刚落幕的无锡市首届社区运动会挑战赛在抖音话题播放量已超过140万,“在线健身”渗透率正不断提升。

## 线上健身“人传人” 云端新兴业态渐成趋势

高萌 制图

### 现状

#### 线上健身“出圈” 成为新社交方式

“你跳《本草纲目》了吗?”最近,95后无锡女孩小琳发现,身边朋友们每天的问候语都变了。她告诉记者:“仿佛一夜之间,刘畊宏成了所有人的健身教练,有时候远远看到朋友‘颤颤巍巍’走来,就知道她昨天跳操了”。周杰伦的背景音乐、极具动感的燃脂动作……刘畊宏的直播健身操全网刷屏,短短10天内就吸引了几千万的粉丝。“你今天是刘畊宏女孩吗”成了最新的打招呼用语。每天晚上,在刘畊宏的抖音直播间里,总有几百万人围观、跟练刘畊宏和妻子王婉霏跳键子操。从《本草纲目》升级到《龙拳》,又推出了《周大侠》拳击操,在难度系数和丰富度都越来越高的内容中,无论是真正动起来还是躺平看个热闹,人们很难不被刘畊宏的健身热情所感染。在小琳看来,这就是被网友戏称的“人传人”式的跟练现象。

“每天朋友间都能有共同的话题,特别好。”“聊运动、聊健身、聊今天瘦了多少?太开心了。”“身体酸痛感悟,简直成了朋友圈回复率最高的消息了。”……线上健身俨然成了年轻人的“社交新方式”。1980年出生的佩佩是一位全职妈妈,因为喜欢做甜品,有一个300人的“妈妈甜品群”,平时在群里除了聊甜品就是聊孩子,话题逐渐枯竭,群里的互动也在减少,但成为“刘畊宏女孩”后,群里瞬间热闹了起来,“早8点到晚8点,群里话题不带重样的,从健身动作、健身道具到健身教练,交流十分热烈。”佩佩笑着说,再这么下去这个群得改名“妈妈健身群”了。无锡市体育产业发展集团有限公司负责人表示:“刘畊宏的火爆是建立在线上直播行业发展基础上,同时,直播健身自然也成为了一个非常好的社交工具,参与的社交群体之间互相也有鼓励。”

### 方式

#### 健身热逐渐转线上 充分开发居家场景

健身主播有很多,为何出圈的会是刘畊宏?“健身小白”王小姐向记者表示,她日常是很少跳有氧操的,但发现跟着刘畊宏跳健身操很欢乐,而且燃脂效果确实不错,适合居家有氧运动。而且刘畊宏夫妇在直播间的互动很欢乐,每次拉伸环节都会分享一些温暖而美好的故事,在运动过程中也会一直鼓励,让人很解压。

“如今,很多人的健身需求已往线上发展,其中很主要的一点是在线健身进入门槛较低,且成本也低,非常适合大多数人。”张宏认为,全民健身有很庞大的用户基础,疫情期间很多地方的用户足不出户,在线时间延长,刘畊宏的健身动作有难度,一般人跟着做产生了搞笑效果,因此反而引发追捧模仿。

除此外,抖音平台积极推动线

下门店入驻成为商家用户,健身房是重要的门店类型,平台乐于扶持,促使其成为头部网红,影响力大也更容易推动健身房的上线入驻。据不完全统计,无锡为数不多的健身教练,几乎80%都开启了自己抖音直播健身之路,“多一条路,挺好。”这也就解释了为何仅一个五一假期,无锡市首届社区线上运动会参与视频达到1139个,收获了#无锡市社区运动会#热门话题超140万的播放量。“单条视频最高的点赞有1.6万,40多万播放量,大家参与热情很高涨。”让某体育科技公司负责人惊讶的是,低调地在官方公众号发布了活动后,一下子就引发无锡健身爱好者的热议。据悉,在这些视频内容中,有跑团的跑者、徒步的爱好者、健身房健身达人,更多的是父子、父女



受访者供图

运动视频,亲子健身的视频占比达到了50%,可见这个线上健身市场已成为家庭刚需。

居家场景被充分开发,“家”在这几年已经是很多人的第一运动地。“现在,很多80后家长会有意识地在新家留有居家健身空间。”无锡市体育局相关负责人说。1987年出生的小玲今年在经开区买了新房子,在装修时候特意在8岁儿子的房间里设置了攀岩设施和篮球球筐,并将书房改为了健身房。“我自己可以跳操和做瑜伽,给丈夫安排了跑步机,儿子则比较喜欢球类运动。”小玲表示,在外出旅游减少的情况下,居家健身对家庭来说很重要。无锡室内设计设计师尼克告诉记者,近一年来,不管是企业还是住宅,在室内设计需求时都会留有健身空间,所以设计师们也开始扩展自己的相关知识储备。

### 效应

#### 运动热潮带动消费 刘畊宏同款受追捧

多个线上健身、运动活动的成功,从另一个侧面说明了线上健身产业的前景。据悉,2021年中国线上健身市场达到3701亿元,预计2026年将增加至8958亿元。刘畊宏无形中的带货力度也十分大,例如,他虽然没有进行介绍,但佩戴的运动耳机销售额直线上扬。

以天猫App为例,记者输入“刘畊宏同款”或者“线上健身”,会跳出防滑袜、速干背心、冰丝短袖T恤、室内减震隔音垫等商品。其中,一款刘畊宏同款T恤的月销量超过800笔,而款式、价格都差不多的同类T恤,月销量大多在15笔。刘畊宏同款运动鞋也受到追捧,该款运动鞋的月销量已超300笔。“我们睡了一觉醒来,就发现后台接单了,神奇。”一个天猫无锡店家接受记者采访时表示,小店开了3年主要是卖健身商品,没想到近一个月的时间,卖掉了往年半年才能卖掉的健身产品。他强调,最近速干衣卖得很好,一些女性专门来买刘畊宏妻子王婉霏的同款速干衣。

昨日下午,记者来到多个综合体的体育品牌楼层以及迪卡侬、超市内,发现不少市民一口气挑选了跑鞋、运动内衣、有氧健身短裤和速干T恤等全套跳操装备。无法顶住周围朋友压力,被迫迈入线上健身的王小蕾告诉记者,身边朋友在看直播健身,自己再不加入感觉都要落伍了,于是,从来不运动的她购买了整套健身服装和设备,还顺便挑选了键子、跳绳等,准备让全家人一起加入锻炼身体的大军中。

随着经济发展和生活品质的提高,市民的生活消费理念都在发生变化,国人对健康越来越重视。随着线上健身服务能力的提升,居家健身能得到比较专业的指导,居家健身器材也越来越多。无锡业内人士表示,未来健身将呈现全民化、线上化、多样化、专业化特点。运动健身不仅局限于运动场,更拓宽于家庭、办公室、户外等更多空间中,让运动健身成为一种新的生活方式。(晚报记者 璿璐)