

游。先开始是我的学员问我，能不能帮他在泰国买点口罩。在那边两个礼拜，最后差不多带回来 5000 只口罩，全都卖完了。具体赚了多少钱我也记不清了，但基本上大家在泰国各自的开销都赚回来了。

2月初我回到上海，哪也不能去。健身房告诉我们教练，暂时肯定不会开门。想来想去，反正也是无聊，我又买了机票去泰国。现在肯定不能这样想出国就出国了，但那会儿还是可以的。所以一看机票很便宜，我就又去了，就当打发时间吧。这次在泰国又待了几天，买了点口罩。等到回国，好像人们对口罩的需求没那么紧迫了，应该都是从各种渠道买到了吧，这次就没赚多少了。

第二次从泰国回来，我在家休息了一个月左右。健身房关门的那两个月，教练们都去做什么了呢？据我所知，最多的是去送外卖了。我认识的教练大多和我一样，做的时间比较久了，愿意转行的人几乎没有，大家想的还是暂时找点事情做做，打发时间，弥补开销。

外卖应该是最符合教练要求的工作了，入行门槛低，赚得也不算少，而且工资每天现结。电动车都不用买，租一辆就行。然后也不用去面试，我亲眼见到我朋友早上在美团上申请，下午就去送外卖了。他送了差不多 10 天，赚了 3000 块钱。我看到他这样，当时我都想，如果健身房还不开门，我也要去送外卖了。

就在我无聊到想要去送外卖了，健身房说快要恢复营业了。3月底4月初重新开业，但是第一个月几乎没什么人来练，我的学员都差不多到5月才来找我，那会儿大家还是很担心的，都不敢来健身房这种公共场所。

现在回过头看，可能有些个体健身房没能撑过那段最艰难的时间，所以倒闭了。对于大型连锁店来说还好，基本上没有多大影响。不过经过疫情，健身房在让人办卡的时候又多了一个“卖点”，因为疫情让不少人也更加意识到锻炼的意义。

## B 教练：三个月没人买课，就要卷铺盖走人

据我所知，在魔都上海，商业健身房最常见的教练无非是两种：一种是以前体校退下来的运动员；另外一种是经过机构短期培训速成的教练。

五年前，我刚刚从学校毕业，当时我是健身爱好者，已经练了一段时间，身材还可以。正好毕业了，我想把这个爱好变成职业，就去接受健身教练培训——没想到，我到培训的地方一看，很多很胖或者很瘦的人，他们也跟我一样参加培训，想当健身房教练，我都惊呆了。

短期培训到底能有多短？三个月，只要三个月，你就算是一名教

练了。

培训三个月出来，进到健身房工作并不难，难的是之后的三个月——你要找准时机，主动和那些会员们搭话，有时为了取得对方信任，就得给人免费上体验课——要是三个月没人买你的课，结果就是卷铺盖走人。所以很多人在头三个月里没有生意，就不得不前往下一个健身房，在一个个不同的健身房里打圈圈，直到卖出课为止。

我们管这些教练叫“炮灰”，现实就是如此，流动很快，所以外人会觉得健身房的教练一直在换。你别看我每天上班头发都梳得油光锃亮，脚上穿双最新款的运动鞋——这都是我用从业前几年时间“堆出来的”，经验足了，所以去年业绩不错的。

早在入行接受培训的时候，我就听到过这样一套话术：商业健身房的教练，本质上是销售行业。既然是做销售，肯定把服务放在第一位。经历过初期的摸爬滚打，那些没有被市场淘汰的教练们，也都默认这一套的。

像魔都这样的大城市，健身房遍地都是。有人听说健身教练收入还不错，急不可耐地想要加入，然后赚一笔快钱。抱有这样想法的人越多，就意味着健身房教练的水平差异越大。

相比商业健身房，健身工作室的情况就很不同——我做教练的前三年，有一半时间在健身工作室度过，那会儿状态非常悠闲、自在，没有卖课指标，我每天恨不得自己能锻炼两次，早晚各一次，上课也都是工作室给我排好，我基本上不用主动去跟别人搭话。

商业健身房的教练，本质上是销售行业。既然是做销售，肯定把服务放在第一位。