

全网都等着在线“批作业”

刘畊宏走红，直播健身春天来了？



《本草纲目》版毽子舞、穿羽绒服做操……近日，明星刘畊宏成了网友关注的焦点。每天百万“刘畊宏女孩”跟在他身后打卡跳操，期待着刘畊宏为她们在线“批作业”。刘畊宏俨然成了直播界“现象级”博主。现代快报记者了解到，近两年来受疫情影响，不少健身教练、健身机构被迫从线下转战线上，开设健身直播课。随着刘畊宏的走红，直播健身的春天要来了吗？

现代快报+记者 杨晓冬

涨粉千万，刘畊宏成直播界“现象级”博主

“人鱼线！马甲线！练起来！”“腰间肥肉咋咋掉，腹肌马甲我都要！”在上海居家隔离的明星刘畊宏带着自己的妻子王婉霏，每周五天在直播间内进行健身直播。

在直播间内，刘畊宏花心思弄出不少健身新花样，《本草纲目》版毽子操、马甲线教程……加上刘畊宏碎碎念式花样打气，各种金句齐飞，一时间，大批“刘畊宏女孩”跟随着夫妻二人一起跳操。

与如今直播间内人气火爆不同，一开始，刘畊宏直播健身时并非一帆风顺。最初，直播时不因小心露出了腋毛，被系统提示“不雅观”而停播；随后，又因为穿的健身服太紧身，被平台误判为“擦边球”再度被禁，不得不穿上羽绒服直播；紧接着，又因为一句“祝杰伦身体健康”，被系统误判涉及医疗健康，再次被迫下播。直播经历了一波三折，频上热搜，但也吸引了不少吃瓜群众，给直播间带来了流量。

靠着超过30年的健身经历，以及对于健身的热爱和专业，刘畊宏在直播中分享健身心得，帮助网友有效燃脂，成功将网友变为粉丝，成为了直播界的“现象级”博主。大家不光是在家里跟着练，南京市第十三中学锁金分校的体育老师还带领学生们一同挑战《本草纲目》版毽子操。

据相关数据显示，在最近30天里，刘畊宏的抖音账号已经涨粉超过1000万，累计观看人数接近4000万，单场人气峰值更是达到了109万。在小红书账号上，刘畊宏的粉丝也超过了132万，从他开始进行健身直播后，他的每一条视频就从数千个“点赞”直接攀升到十万甚至数十万“点赞”。

不少网友给刘畊宏留言，“看你直播一个月了，我的脂肪是不是已经吓没了！”“昨天晚上累得不行了，以为要结束了，结果你说好了

接下来我们再跳一组《本草纲目》，我要哭了！”“跟你跳了10天操，我瘦了十多斤，累就累点吧！”甚至，不少网友还将刘畊宏与李佳琦进行了组合，将二人称之为“谋财害命”组合：“他们一个叫我美眉，一个让我坚持，一个掏空我钱包，一个掏空我身体！”

其实，在刘畊宏的健身直播大火前，早就有一些人看到了“健身+直播”的机会。

从被迫转为常态，直播内容不断进化

据第三方数据显示，2020年，健身行业集体面临疫情影响，全国60%以上的健身房面临倒闭。迫于压力，一些线下健身机构、线上健身平台以及健身教练纷纷投入健身直播课，“直播+健身”成了一种新业态。《抖音运动健身报告》显示，截至2021年12月，粉丝过万的运动健身创作者超6万名，健身类主播2021年直播收入同比增长141%。

同时，伴随着市民健康意识和健身需求的增加，B站、小红书、抖音等泛内容平台也开始积极推动“云健身”，而原有的健身垂类平台如Keep，自然也不会错过蛋糕，作为专业玩家参与其中。

今年年初，超级猩猩开始发起“超猩家里蹲”系列直播，上线热门的搏击专场、客厅大跑酷等课程；Keep直播课联合健身达人帕梅拉，进行了在中国的首场健身直播，在两天的课程里分别收获了4万+的跟练人数，以及2.5万人同时在线的盛况；3月28日起，B站健身区在10天内开展30场直播，乐刻运动、莱美中国2家健身机构和14位UP主参与其中。随着各大健身平台对线上健身的流量价值愈发重视，健身直播课的运营方法也愈发成熟。

从“被迫转型”到“视为常态”，大家对课程的形式、内容要求也越来越苛刻，健身直播的内容也在不断进化。2020年初，健身直播课还是以徒手或仅需弹力绳、瑜伽垫等简单器材的健美操、团课为主要课程，随机排课，但

现在却要认真排布课程、优化不同课程的组合搭配，并努力开发家庭场景下的可替代工具，尽可能贴近线下节奏。甚至部分教练将私教课程也纳入线上范围，为私教会员提供一对一视频指导。

线上健身或将带领健身业奔向第二春

无论是疫情初期各大线上健身平台亲身体会到的流量增长，还是眼下刘畊宏的走红霸屏引发的社会关注，健身直播的流量价值已经毋庸置疑，但是如何将流量变成生意，依旧是最关键的问题。

对于已经拥有独立App和小程序的健身机构，有着天然的优势。例如超级猩猩在去年就上线了瑜伽、燃脂等系列课程，并且通过公开直播间，直接售卖付费课程。同样主打入门级、低强度、重体验系列课程的Keep，也一边在App内上线包含瑜伽、操课在内的种类丰富的细节课程，一边通过健身直播来引流。略有不同的是，Keep的变现模式以付费会员和健身装备的销售为主，不支持购买单次课程。

消费者居家健身的意愿不断增长，居家健身场景也逐渐成为主流。根据第三方咨询机构的数据，2020年中国健身行业市场规模达3362亿元，同比增长8.03%，预计2022年市场规模将进一步增长至3890亿元。在这样的数据下，健身这一领域可以说极有想象空间，而资本对于这样的想象空间也极为买账。截至目前，Keep的母公司，北京卡路里科技有限公司，已收到9笔融资，仅有记录显示的融资金额就达到了39.8亿元。

即使如此，业内人士还是存在担忧。他们表示，尽管刘畊宏的爆火显示出了人们对于线上健身的迫切需求，但是如何进一步优化人们的线上健身的体验，而不是仅仅将线上健身作为线下健身的替代品，线上健身还有很长的路要走。



刘畊宏健身直播中 视频截图

明牌珠宝跨界房地产，投资者看不懂

公司回应，拓展新业务能够取得比较好的收益

2015年投资苏州好屋的业绩补偿款至今还未收齐，明牌珠宝又打算自己下场从事房地产经纪业务了。明星刘涛代言的这家老牌珠宝企业日前公告，拟投资3亿元在上海设立子公司，从事房地产销售经纪类业务。不过，这一决定却让部分投资者感到不解，好屋被人忽悠了，接着自己去忽悠吗？公司相关人士4月20日回应表示，目前公司资金比较充裕，“拓展新的业务只要在做好风控的前提下能够取得比较好的收益”。

现代快报+记者 谷伟/文 徐洋/摄



明牌珠宝线下专柜

投资3亿，从事供应链金融业务

由虞阿五、虞良父父子控制的浙江明牌珠宝，2011年在深交所上市。公司4月19日晚间公告，为拓宽公司业务范围，形成公司多元化的投资生态和业务生态，增强公司盈利能力，公司拟以自有资金投资设立全资子公司“上海知鲸多信息科技有限公司”（以下简称“新公司”或“上海知鲸多”），新公司注册资本1000万元，公司占股100%。新公司拟开展房地产销售经纪类业务，使用资金总额不超过3亿元。

公告显示，新公司将建立一站式房地产经纪赋能体系，立足于一二线城市的房地产行业，以金融供应链角度切入，为用户进行资金和资源赋能，提供供应链金融服务和全平台优质房源信息，助力高效获客快速成交。“新公司在提供供应链金融服务赋能的同时，将通过物业抵押和资产担保等形式，以获取高安全性和较高利润率的投资回报。”

好好的一家珠宝企业，为何突然要跨界房地产经纪业务？尤其是在当前房地产行业调整的背景下，这一决定让一些投资者感到不解。公司解释，近年来，珠宝首饰行业日益激烈的竞争及疫情影响对公司经营产生了一定的冲击，造成公司利润增长较缓。公司目前资产负债率较低，现金流较为充裕，因此公司希望向具有良好发展前景的新产业延伸，此次向供应链金融服务类房地产经纪业务上进行拓展和探索，有助于优化公司产业结构，打造新的盈利增长极，为全体股东创造更大价值。

此外，公司前期参与参股公司苏州好屋的经营管理，对房地产经纪行业的整体情况更加全面了解，同时公司拟开展的新业务为供应链金融服务赋能业务，与苏州好屋主营

业务有所区别，同苏州好屋不产生直接竞争关系，并且公司会借用苏州好屋的平台系统及信息资源作为运营的管理工具，向苏州好屋支付平台信息服务费，达到合作共赢的目的。

近年来，明牌珠宝业绩波动明显。2015年、2016年，公司连续两年净利润下滑，2019年、2020年更是连续出现扣非后亏损，其营收则从2013年的85亿，一路跌至2020年的25亿。今年1月底发布的业绩预告显示，公司预计2021年实现净利润1.35亿元至1.75亿元，同比扭亏。

不过明牌珠宝同时表示，公司对苏州好屋的长期股权投资按权益法核算确认投资收益，报告期内，受房地产调控政策影响，苏州好屋本期业绩持续下滑，对公司利润会造成较大影响。

收购苏州好屋“一地鸡毛”

2015年对房地产电商平台苏州好屋的一笔投资，至今还对明牌珠宝产生影响，这也是投资者对公司如今跨界新业务感到疑虑的原因之一。“好屋被人忽悠了，接着自己去忽悠吗？”有投资者在股吧表示。

2015年末，明牌珠宝以合计7亿元的价格投资苏州好屋，获得后者25%股权。苏州好屋原股东当时承诺，2016年度、2017年度、2018年度分别实现净利润1.8亿元、2.5亿元、3.2亿元，盈利承诺期间的承诺盈利数总和为净利润7.5亿元。

到了2016年年中，明牌珠宝筹划重大资产重组，拟以24亿元的价格，收购苏州好屋剩余75%股权。不过，大半年之后，这一交易宣告终止。

在对深交所的关注函回复公告中，明牌珠宝表示，2016年11月起，房地产调控政策持

续加码，上海、天津、武汉、成都、杭州等城市进一步出台房地产调控政策，原先已缴纳团购费或者有意向购房的客户无法按计划签订购房合同，进一步影响苏州好屋的交易额。苏州好屋的交易额未如期般好转，在房产交易旺季受到较大影响，导致未能完成业绩承诺。

2016年到2018年，苏州好屋实际实现净利润1.31亿元、1.45亿元、1.88亿元，与承诺的相差甚远。为了讨回业绩补偿款，明牌珠宝一度申请仲裁，并向法院申请强制执行。去年8月的公告显示，2018年的业绩补偿款还有2067万元尚未支付。

2019年和2020年，明牌珠宝分别对苏州好屋的长期股权投资计提了1.78亿元和3.04亿元的减值准备。去年在对深交所年报问询函的回复中，公司透露，苏州好屋2020年业绩进一步下滑，当年亏损0.85亿元。除了疫情对行业的冲击外，公司表示，房产经纪头部企业贝壳上市，也加剧了整个房产经纪行业的竞争。

在房地产行业调整的背景下，明牌珠宝自己下场从事经纪类业务，能行吗？公司在公告中表示，房产经纪服务市场规模需求剧增逾万亿，在“房住不炒”的大背景下，逐步提升管理效能的需求和实现经营收入提升成为行业的主旋律。“一二手房资管服务、信息及咨询服务以及房地产经纪网络服务等应运而生，并随着市场竞争，逐步从单一物业销售代理商转型为专注不同领域的多元化房地产交易服务提供商。”

不过，公司投资成立的新公司上海知鲸多究竟如何通过供应链金融业务盈利，明牌珠宝相关人士仅表示，还是围绕开发商和上下游客户提供服务，但具体的业务操作模式还不便透露。