

从跆拳道到跆拳道“稻” 黑带五段带着教练卖大米



徐浩指导跆拳道小学员



如今徐浩卖起了大米



娴熟地搬起袋装的大米，整齐地码放到小推车上，推到楼下，搬运到客户的汽车后备厢，最后再与客户微信结算费用……每天，徐浩总是乐此不疲地卖大米，他已经习惯了这样的节奏和生活。

而很少有客户知道，帮他们搬运大米的米老板是黑带五段跆拳道教练，拥有6家跆拳道培训馆。疫情下，徐浩经历了培训机构的多次关停，“我们不能等死，必须要改变思路转型。”

现代快报+记者
姜振军 文/摄



扫码看视频

“合伙人”帮他挺过了第一波疫情

“右臂伸直，出拳要果断有力，踢腿不能用脚尖，要用脚的正面踢出去，才更有力量。”5月4日上午，盐城市紫薇花园小区徐浩的跆拳道馆里，徐浩和教练正在给小学员们上课，他认真指导，孩子们也学得带劲，呐喊声、加油声此起彼伏。

“这次停课又是1个多月，小学

员们憋得不行，大家早就摩拳擦掌了。”徐浩说，受今年这波疫情的影响，线下培训机构从3月份一直停课到4月底。复课才几天时间，他已经把6家场馆都跑了一遍，自己也尽量抽空授课，“非常珍惜这难得的上课机会，我恨不得把自己的所学一下子都交给孩子们。”

39岁的徐浩老家在盐城市盐

都区张庄街道，在大学里迷上跆拳道，2005年毕业时已经是黑带二段，当年他和同学合伙在盐城市市区开了第一家跆拳道馆。多年来他先后投入了三四百万元，开了6家培训馆，学员人数过千，员工20多人。后来，徐浩引进了合伙人机制。

2020年初，第一波新冠肺炎疫情

袭来。“突然被要求关门歇业。”徐浩回忆，从1月18日停到了5月16日，期间大家也尝试线上教学，可效果甚微，只能维护老学员，新学员一个都没有增加，也意味着没有了收入，“幸亏员工都非常理解，除了基本工资外，没有人跟他要一分钱。”徐浩坦言，是合伙人机制让团队挺过了2020年的疫情。

体验了疫情带来的痛，探寻转型出路

谁能想到，恢复线下跆拳道培训才1年多，2021年的第二波疫情再次打乱了所有人的节奏。从当年8月1日到9月16日，盐城所有的线下培训机构全部叫停。“这跟2020年的疫情不同，那时是寒假，我没有太多的资金压力。可这次很难受，因为暑假是我们培训机构的招生季，一年里大部分收入都是在暑假。”徐浩切身感受到了疫情带来的痛。

2021年，随着“双减”政策的逐渐落地，许多学校开始有了延时课，也大大压缩了培训机构的教培时间。在那段时间里，盐城市民办教育协会时常组织市内的民办教培机构一起研讨，寻找对策和出路。作为该协会的副会长单位，徐浩每次都积极组织和参与，他也结识了很多民办机构的负责人。

“其中，赵青松对我的影响特

别大，也让我深受启发。”徐浩说，赵青松年龄与他相仿，是盐城一家学科类培训机构的负责人，那时的规模也非常大，面对疫情反复和“双减”政策，他果断地关停了所有的门店，并且妥善处理了所有的后续问题。赵青松有了新的定位和发展方向。“他有个大学同学是东北人，在东北有专业的大米种植基地，准备跟他的同学合作，在江苏推广东北大米，我也

觉得国家对农业的政策越来越好。”两个年轻人在交流中擦出了“火花”，徐浩当即决定与赵青松一起干，不等不靠主动转型。

“大米的品质非常好，90%都是回头客。”在最初的尝试中，徐浩发现，一些朋友是承包单位食堂的，疫情期间他们对大米的需求旺盛，“我们都是免费送货上门，而且他们都相信我，也愿意和我合作。”

疫情常态下带着教练一起卖大米

2022年初，一切准备就绪后，徐浩开始大力着手宣传代理的东北大米。

“我有几十个跆拳道会员的群，有几千人。”刚开始，徐浩他们就利用现有的家长资源，通过微信群、朋友圈和短视频平台进行推广发布。今年2月，为了吸引更多的人报名学习跆拳道，徐浩在

自己6个跆拳道的培训馆策划了跆拳道“稻”活动，只要报名就送2斤东北大米。

今年3月，又一波疫情来袭，线下培训再次被迫暂停。“手中有粮心里不慌。”虽然跆拳道馆关了，但是徐浩的大米却卖得越来越好，仅3月份就卖了50多吨。考虑到跆拳道教练的生计问题，徐

浩也带着员工们一起卖大米，“有人帮我推销，有人帮我送货。即便是疫情期间，大家都有事做。”

在徐浩的办公室墙上，挂着大米品牌的江苏城市合伙人地图，省内各个县区的代理商已经招了很多。采访期间，他不时接到电话。

“疫情防控已经常态化，我们

要积极地应变，卖大米将来会是我的主业。但是跆拳道是我的梦想，我也会坚持不放弃，只是后面可能会缩小规模。”最近，徐浩在朋友圈里写下了这样一段话：古人说三十年河东三十年河西，现在是三年河东三年河西。如果不持续学习，甩掉你的不是同行，而是这个时代。

GREEN
绿色生活，低碳出行

