

特别关注

钓具行业“拿捏”多巴胺 破圈泛户外经济

本报记者 王 辉文/图

2025春季·碧海钓具产业博览会(以下简称“碧海展”)日前在天津国家会展中心落幕。此次碧海展不仅展示了技术革新与市场趋势,更折射出行业从“小众垂钓”向“泛户外经济”破圈的变革。

从“一根小鱼竿”到千亿生态,钓具行业正在经历一场前所未有的变革。这场变革的背后,是消费者需求的升级、技术的创新以及产业链的延伸。而在这场变革中,钓具行业如何“拿捏”多巴胺,成为破圈的关键。

破圈之路:从“小众垂钓”到“泛户外经济”

钓具行业曾经是一个相对小众的市场,主要面向钓鱼爱好者。然而,随着人们生活水平的提高和健康意识的增强,户外运动逐渐成为一种生活方式。钓具行业敏锐地捕捉到了这一趋势,开始从“小众垂钓”向“泛户外经济”拓展。

在今天的碧海展上,这一趋势尤为明显。展会上,除了传统的鱼竿、鱼线、鱼饵等钓具产品外,还出现了大量与户外运动相关的产品,如露营装备、户外服饰、水上运动器材等。这些产品的出现,不仅丰富了钓具行业的内涵,也吸引了更多非钓鱼爱好者的关注。

技术革新:钓具行业的“多巴胺引擎”

钓具行业的破圈,离不开技术的革新。近年来,随着新材料、新工艺的不断应用,钓具产品的性能得到了显著提升。例如,碳纤维鱼竿的普及,使得鱼竿更加轻便、坚固;智能鱼饵的出现,让钓鱼变得更加高效、有趣。

在今天的碧海展上,技术革新成为各大企业展示的重点。一些企业推出了具有人工智能技术的钓鱼设备,如智能鱼竿、智能鱼饵等。这些设备可以通过传感器实时监测水下的鱼情,并根据数据分析给出钓鱼建议。这种技术的应用,不仅提高了钓鱼的成功率,也让钓鱼变得更加智能化、科技化。

此外,一些企业还推出了环保型钓具产品,如可降解鱼线、环保鱼饵等。这些产品的出现,不仅符合当下环保潮流,也满足了消费者对绿色消费的需求。

产业链延伸:钓具行业的“多巴胺放大器”

钓具行业的破圈,还体现在产业链的延伸上。随着钓具行业向“泛户外经济”拓展,其产业链也在不断延伸。从上游的材料供应商,到中游的钓具制造商,再到下游的户外运动服务商,钓具行业的产业链正在形成一个完整的生态圈。

在今天的碧海展上,不仅有钓具制造商,还有大量与户外运动相关的服务商及专业观众,如户外旅游公司、露营基地、水上运动俱乐部等。这些泛户外经济领域服务商的加入,不仅丰富了钓具行业的内容,也为消费者提供了更多元化的选择。

天津财经大学商学院教授梁强认为,钓具行业的产业链延伸,不仅有助于提升行业的附加值,也有助于吸引更多消费者。例如,一些钓具制造商与户外旅游公司合作,推出了“钓鱼+旅游”的产品套餐。这种套餐不仅让消费者享受到了钓鱼的乐趣,也让他们体验到了户外旅游的魅力。

钓具行业的破圈,本质上是一场“多巴胺经济”的

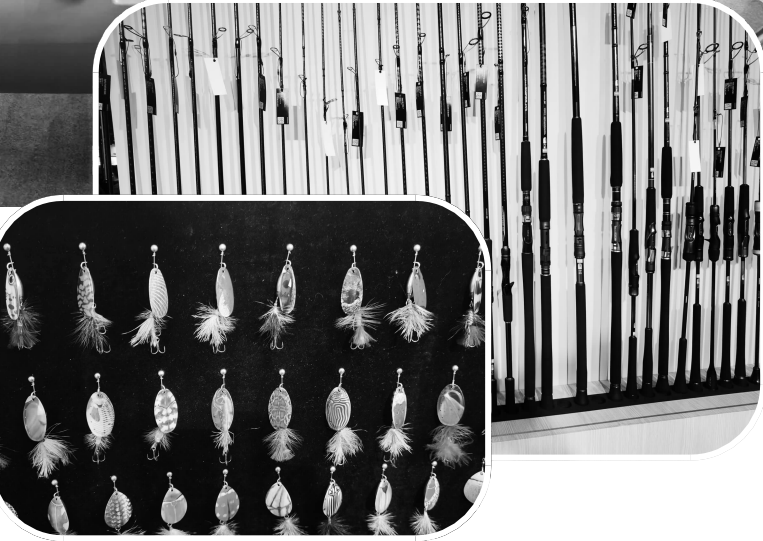


多巴胺经济成为钓具行业的“破圈密码”。

胜利。多巴胺是一种与快乐、满足感相关的神经递质,而钓具行业正是通过提供快乐和满足感,成功吸引了消费者的注意。

在体育消费领域,钓具行业正从“一根鱼竿”到构建千亿生态的发展过程中,该行业正凭借着技术革新的强劲引擎与产业链延伸的有力杠杆,精准且巧妙地“拿捏”住了多巴胺的脉搏,吸引了海量消费者的目光。

展望未来,随着“泛户外经济”这艘巨轮稳步驶向更为辽阔的海域,钓具行业将迎来一片更为广袤无垠的市场蓝海,其发展的潜力与空间令人憧憬。



本报记者 赵 萌文/图

“3999元就可以当健身教练了”,这是健身品牌乐刻最近推出的一个新产品。近日,乐刻在杭州揭牌其首个大型教练培训基地,并推出乐刻私人教练认证课程。这一举措不仅降低了健身教练的门槛,更为广大健身爱好者提供了成为专业教练的机会。

乐刻作为健身行业规模最大的企业之一,一直以来都有自己的教练培训学院。然而,面对日益增长的教练需求,乐刻决定打破传统,推出更加实惠的教练培训价格。“在过去,想要获得教练证书,费用往往多则两、三万,少则七、八千。乐刻此次推出的教练培训计划,无疑为想要投身健身教练行业的人们提供了一个难得的机会。”练吧体育创始人贾斯汀介绍,为了满足那些想要做兼职的健身爱好者的需求,乐刻还推出了周末班。只需在周末参加培训,3个月之后即可获得教练证书。随后,他们便可以在乐刻的门店担任兼职教练,形成一个自产自销的闭环。这一举措不仅为乐刻自身提供了源源不断的教练资源,更为广大健身爱好者提供了一个展示自己才华的平台。

贾斯汀介绍,乐刻并非只是单纯为了降低门槛,他们深知,教练的专业素养和综合能力对于健身行业的发展至关重要。因此,在推出低价培训的同时,乐刻也注重提升教练的专业素养和综合能力。他们的培训课程涵盖解剖与生理基础、健身动作(25个大肌群抗阻训练技术)、基础营养、筋膜放松技术、热身激活动作和体态纠正技术等。这些课程不仅让学员们掌握了专业的健身知识,更让他们具备了应对各种健身场景的能力。

在培养“好教练”上,乐刻坚持以“满足用户目标”为出发点、以服务为导向的职业意识。北京市朝阳区核心社私教工作室创始人冯玛拥有13年的私教经验,她认为,只有根据每个人的独特情况量身定制训练计划,才能确保达到最佳效果。“人体是一个整体,所以牵一发而动全身,要激活相关肌群,恢复自主神经系统等,再进一步发展自己的身体潜能,才是真正适合国人的内外兼修的训练模式。工作室现在不仅有臀部塑形98元、器械力量训练课包10节5500元,还开设肌肉深度松懈166元、运动损伤复建187元等课程,让力量训练和放松结合起来,达到更好的效果。

健身教练需求快速增长,但行业也面临“留存率低”的挑战。数据显示,超过33%的教练因为缺乏规范的培训体系、职业归属感以及职业规划中途离开行业。从事运动康复7年的健身教练王龙辉表示:“健身教练需兼具健身、营养、运动学知识,以及卓越的交际和管理能力。为了吸引并留住更多消费者,提升教练的综合素养与课程质量至关重要。这不仅要求教练深化专业知识,还需强化人际交往与课程设计的综合能力。”

显然,乐刻所提供的教练认证课程仅作为教练职业生涯的起点,涵盖了基础必备的技术知识。要想成为更加优秀且全面的教练,还需要不断深化专业技能、积累实战经验并持续进行个人提升。美国运动防护高级认证专家、巴黎奥运会中国体育代表团特聘医疗康复专家王川表示:“从消费行为来看,大众对健康的理解已逐渐转变,从以往的‘无病痛’或‘无异常指标’转变为通过运动健身等方式来保持‘身体最佳状态’。”所以,在培育优秀教练的过程中,应将“满足用户目标”作为核心宗旨,而非仅仅停留在知识点的记忆和“秀技术”上。对于乐刻而言,此次通过打通“先就业再深造”的路径,乐刻既试图为自己的扩张夯实供应链基础,也缓解了行业“人才荒”。对于整个行业而言,随着越来越多人加入到健身教练的行列中来,低门槛的专业私教服务或将成为下一阶段的行业增长点。



健身行业私教服务能否赢得市场,还待时间检验。

『低门槛』提升私教数量解决行业痛点

本报记者 赵 萌

在2025年初春的曙光中,新疆伊犁哈萨克自治州新源县迎来了“冰雪丝路杯”那拉提国际高山滑雪邀请赛。这场赛事不仅汇聚了外国顶尖滑雪队伍,还吸引了江苏、新疆等地的优秀选手。随着伊犁哈萨克自治州冰雪热的持续升温,背后折射出的是该地区近年来抢抓冰雪经济“出圈”机遇的坚定步伐和显著成效。

数据显示,2023—2024年冰雪季,新疆冰雪旅游收入达到1066.97亿元,同比增长263.74%。其中,伊犁哈萨克自治州的表现尤为亮眼。该州通过加速将“冷资源”转化为“热经济”,主打特色牌,走出了一条差异化的发展之路。

冰雪产业发展取得成效

随着冬季冰雪运动的逐渐升温,伊犁哈萨克自治州的冰雪运动也呈现出蓬勃发展的态势。冰雪投资逐年增长,冰雪消费已成为地方经济高质量发展的新引擎。“目前,伊犁哈萨克自治州拥有4S滑雪场4个、3S滑雪场2个、2S滑雪场2个、1S滑雪场3个,形成了较为完善的滑雪场地设施体系。”新疆维吾尔自治区伊犁哈萨克自治州党委宣

传部副部长李向阳说,在2023—2024年冬季,伊犁哈萨克自治州冰雪产业总投资7.9亿元,冰雪场馆共接待游客37.4万人,日接待游客平均为3114人次,营业总额达到1412万元,较上一年度接待游客26.54万人,同比增长了40.8%,营业总额同比增长了10.6%。此外,总投资77亿元,正在建设伊犁哈萨克自治州昭苏县冰雪训练基地,将在未来发挥重要作用。

为了进一步提升冰雪旅游的体验感,伊犁哈萨克自治州还积极组织举办了各类冰雪赛事和活动。今年雪季,共举办了包括“奔跑吧·少年”青少年高山滑雪冬令营、雪地赛马争霸赛、雪地足球赛等在内的57场次活动。这些活动不仅丰富了游客的冰雪体验,还提高了伊犁哈萨克自治州冰雪旅游的知名度和影响力。同时,伊犁哈萨克自治州还注重提升冰雪体验服务。开办了滑雪项目社会体育指导员培训,加强了滑雪教练的培训,提高了滑雪场工作人员的专业技能和服务水平。在雪场周边增设休息区、餐饮区和购物区,为游客提供便利的配套服务。此外,还推出了一系列优惠政策,降低滑雪运动的门槛,让更多游客能够享受冰雪运动的乐趣。

在冰雪旅游产业的发展方面,伊犁

哈萨克自治州以冰雪主题为引领,加强文化创意与冰雪运动的融合,开展冰雪表演、冰雪旅游、冰雪文化创意、冰雪装备、冰雪节庆等协同发展。通过积极培养中高端人才,初步建成了以“冰雪运动、冰雪旅游”为核心的冰雪全产业链,提升了各族人民的冰雪旅游获得感和满足感。

面临挑战制约产业发展

尽管伊犁哈萨克自治州的冰雪产业发展取得了显著成效,但仍面临一些问题和挑战。在滑雪场地设施布局方面,随着冰雪运动人口的快速增长,现有的滑雪场地设施已难以满足群众的健身需求和竞技训练的需要。新增投入不足,缺少建设项目资金支持,导致滑雪场地设施滞后于群众需求。

在滑雪产业发展方面,冰雪资源无法得到有效利用,滑雪消费不足,带动当地经济发展缓慢。滑雪场项目配套的餐饮、娱乐、交通等基础设施薄弱,缺乏吃、住、行、游、购、娱等要素,导致冰雪赛事和宣传无法紧密链接,冰雪旅游知名度和影响力不足。此外,在冰雪人才培养方面也存在较大缺口。具有冰雪项目师资背景的专业技术等级人才极为缺乏,限制了冰雪产业的发展。

本报记者 丰佳佳

5月22日至25日,2025中国体博会将在江西南昌绿地国际博览中心举行。在观众邀请工作方面,中国体博会秉持商业体系专业观众、非商业体系专业观众以及大众运动爱好者“三位一体”的理念,致力于打造一个多元化、包容性的交流平台。

非商业体系团体观众作为专业观众中的重要组成部分,不仅丰富了展会的多元化视角,更通过其独特的影响力和传播力,为展会带来了更为广泛的社会效益。由此,2025中国体博会组委会加大了对展会非商业体系团体观众的邀请力度。

为确保非商业体系团体观众能够充分参与到展会,组委会制订了一系列邀请计划,旨在通过多元化的邀请渠道和方法,吸引更多的非商业体系团体观

众前来参加。这些计划不仅涵盖了线上、线下的全方位宣传,还包括与各大体育社团、教育机构及公益组织的深入合作,力求将展会的触角进一步延伸。

2025中国体博会非商业体系团体观众的具体组成,预计可划分为体育系统、教育系统、政府采购和集团采购三个部分。体育系统团体观众包括全国各省级体育局、市区县体育局、体育总局系统各级项目中心、各级体育部门下属体育产业公司、产业中心、训练基地、体育场馆、业余体校、体育总会、体育社团、运动队、体育组织、体育科研单位。教育系统团体观众包括全国各地的高校和中小学校、教育局采购部门、校属体育场馆基建后勤部门、高校体育场运

营部门与基建部门、各类非公立学校相关采购与建设部门、体育教育以及运动培训机构。政府采购和集团采购团体观众包括政府机关、大型单位采购部;工会、各行业体育协会、运动医学及运动康复机构、各单位所属建设规划及运营管理机构、市政及民政等单位、各地体育产业协会、场馆设施协会等。

通过市场调研和数据分析,组委会分析梳理出目标团体观众的特征和偏好,并针对这些团体提供团体折扣、专属导览服务和互动体验活动,以提高观众的参与度和满意度。

聚焦体育系统团体观众,组委会将通过官方渠道直接联系各级体育局和项目中心,邀请他们组织相关人员前来

参观。同时,也将与体育产业公司、产业中心等机构合作,共同推广展会,吸引更多体育行业从业者参与。

教育系统团体观众邀请方面,组委会将与教育部门、学校及教育机构建立合作关系,向广大师生宣传展会信息,鼓励师生参与。特别是对于高校和中小学校,组委会将设计适合学生参与的互动体验活动。

政采和集团采购部分,组委会将积极与政府机关、大型单位采购部门以及各行业体育协会等机构沟通,了解其采购需求和合作意向,并提供定制化的展会服务。同时,也将与市政、民政等单位合作,共同推广体育文化和体育用品,推动体育产业的发展。

体博会非商业体系团体观众邀请工作启动