

飞盘热

亚运读本

杭州亚运会官方合作伙伴

中国工商银行
杭州亚运会官方合作伙伴
 中国工商银行
 ICBC
 中国工商银行

飞盘热潮加快产业发展 赛事+培训+装备的商业模式日渐成熟 小小飞盘 想要转动大生意

本报记者 杨渐 图片由受访者提供

飞盘或许是现在年轻人中最火的一项户外运动了,每到夜幕降临,杭城各地大小足球场上,总是少不了玩飞盘的身影。

突然爆火的飞盘,实际上并非什么新鲜事物,早在上世纪七八十年代就曾风靡一时。如今,这项小众运动重回大众视野,也引发不少从业人员的思考:如何让这股热潮持续下去,让小小飞盘带动更大的生意。

飞盘产业还稍显冷清

作为国内飞盘运动的先行者,过去10多年里,薛志行把所有的精力、时间都倾注在推广这个项目上。“我是大学时通过外教接触到飞盘,之后和同学组建了国内最早的飞盘社团,毕业后和几个志同道合的朋友成立了公司,从事飞盘运动的推广和装备制造。”

如今,已成为全国飞盘运动推广委员会副秘书长的薛志行坦言,和飞盘运动眼下的热闹相比,飞盘产业的赛道还略显冷清。“目前,全国做飞盘相关业务的企业不到20家,总体产业规模大约在几千万到一亿元之间。”而凭借着先发优势,薛志行的飞盘公司也成为了行业的领跑者,“我们公司去年的营收为5500万元左右,第二名是深圳的一家企业,差不多1000多万。”

薛志行说,“七成卖产品、三成卖服务”是目前国内飞盘企业的主流经营方式,“产品这一块,包括飞盘本身以及飞盘的一些周边,比如手套、衣服、鞋子,还有一些飞盘的教具等。服务方面,主要是飞盘培训、赛事,还有一些团建项目。现在来说的话,在营收上,产品的占比相对高,大概是70%。”

“目前,国外市场还是占据着飞盘销量的大头,份额超过六成,国内市场这两年增长迅速,增速在150%以上。”薛志行表示,飞盘运动之所以爆火,关键还是吸引到了大批年轻人。“飞盘门槛低、上手快,特别是对女性玩家来说很友好,不仅能拍出好看的照片,还有一定的社交属性。”薛志行相信,飞盘运动这股热潮会长期地持续下去。



杭州首届飞盘公开赛宁波队夺冠



相对飞盘运动的火爆,飞盘产业略显冷清

做好赛事才能做大盘子

“体育的魅力之一就在于竞技竞赛。赛事可以成为培训的出口,装备则是产业发展的基础支撑。”薛志行表示,过去几十年里,之所以飞盘产业没有做大,其中一个原因是没有孵化出成熟的赛事IP。以赛事为基石的“赛事+培训+装备”的“铁三角”模式将是未来“最理想的商业模式”。

“赛事具有聚光灯效应,能吸引参与者、爱好者和大众的注意力。随着飞盘运动的普及,会有更多的相关方参与到商业运营中来。如果赛事获得一定关注度之后,就会吸引来赞助商,

这会成为未来很大一块收入。其次还有报名费、运动装备、纪念品甚至相关旅游产品的收入等。”薛志行说,只要把飞盘赛事做好,自然会带来各项商业收入,这样飞盘产业的盘子才会越做越大。

“现在全国的高校飞盘社团和社会俱乐部超过500个,我们计划搭建一个赛事平台,让大家可以随时切磋交流。”薛志行表示,只有培育出具备市场影响力的专业赛事IP,飞盘运动才能获得产业常青的动力。

飞盘进入校园迎来新契机

在新颁布的《义务教育课程方案和课程标准(2022年版)》中,极限飞盘(团队飞盘)作为时尚运动类项目入选。

在薛志行看来,进入新课标给飞盘运动的普及带来了新的发展动力。“飞盘运动非常适合在校园中、在学生群体中做推广普及,不仅男女生可以共同参与,也不容易出现受伤的风险;此外,团队飞盘不设裁判,这就使得学生要学会在运动过程中自主沟通,学习情绪控制等。”

薛志行说,飞盘运动进校园,会给飞盘产业

上的器材研发、教练培训、人才储备、消费人群养成等带来一揽子的利好。“学校要开飞盘课,可能就需要采购相应的飞盘和教具,会促进器材的研发;再加上教练和老师的培训也会跟上,这一块国内目前的人才储备是相对少的。一般来说,飞盘群体的粘性很高,如果从小开始玩飞盘,就会一直玩下去,也会带动相应的体育消费。飞盘进入新课标,可以说,能为目前方兴未艾的飞盘产业的各个环节都添柴加火,让大家能够进入到这个行业里来,分享这个行业成长的红利。”

15个名额免费体验飞盘 快来参加吧

这股飞盘热潮,你是否看得眼热,也想体验一番?本周日,钱江晚报·小时新闻联合盘人甲共创社,组织了一场飞盘体验活动,不仅可以现场感受飞盘运动的乐趣,还可以获赠一个标准飞盘带回家收藏。

活动简介:零基础入门教学,包括反手传盘教学及练习、双人跑动传盘练习、团队规则教学、

比赛体验。

活动时间:5月29日(周日)

14:00—16:00

活动地点:古墩路588号印象城购物中心5楼足球场

名额有限先到先得(15个名额),赶紧扫描二维码来参加吧。



扫一扫
报名飞盘体验