

赛事流量转化为产业增量

编者按 浙BA的持续火热,不仅点燃了全民健身的热情,更成为拉动地方体育制造业发展的强劲引擎。赛场内外,赛事流量正转化为实实在在的订单与创新动力。



17个尺码,10项专利 诸暨袜企靠“黑科技”赢下场外“比赛”

本报记者 陈素琴

赛场上,队员们奋勇争先、敢打敢拼;赛场外,定制袜生产线一片火热,订单接连交付……随着浙BA赛事的持续推进,“篮球之乡”“国际袜都”诸暨频频“出圈”。一场场赛事不仅是运动技能的比拼,更成为诸暨展示城市活力、拉动产业发展的生动舞台。

“袜子脚感很好,穿着家乡的袜子,既自豪又亲切。”来自大唐街道里蒋村的诸暨队球员蒋官洋说。另一位球员杨泽宇则表示,优质的篮球袜不仅能提升运动表现,还能有效预防运动损伤。

如何为全省篮球健儿量身打造专业战袜?经过诸暨市袜业协会严格遴选,这项重任落在了缘锦针纺、丰悦针纺两家本土企业肩上。参与定制袜生产的浙江丰悦针纺有限公司副总经理杨威虎介绍,此次推出的篮球袜提供5种配色,尺码覆盖35至51码共17个规格,充分兼顾“大码球员”的穿着需求,实现量脚定制效果。“从图纸设计到成品交付,我们仅用50天就完成了6000多双袜子的交付任务。”据悉,为完成这批定制订单,丰悦针纺专门腾出高端的任意毛圈智能一体袜机数字车间。这类袜机是全球袜业公认的高精尖设备,可编织多色提花、立体花型的毛圈袜,支持平针、添纱、集圈等多种组织结构,代表着当前袜业领域的最先进生产力。

而在缘锦针纺袜业展厅,工作人员揭秘了定制袜的研发过程。浙BA球员定制袜产品经理郭钰杰介绍,他们组建专项研发团队,走访多位球员了解需求、收集建议,在设计生产中反复论证,从脚尖到脚跟、从脚掌到罗口,对设计与生产细节进行全方位、高标准推敲,最终研发出这款集合品牌10多项专利的尖端产品。此外,这款袜子还蕴含诸多“黑科技”:脚尖采用左右脚差

异化工艺与升级波浪设计,搭配无骨缝头工艺,让脚趾与袜头更贴合,消除硌脚感;脚掌使用企业自主研发的新款复合纱线,更耐磨防滑;足底加厚毛圈可实现缓震、吸汗双重效果;足弓处的弹力带强化加压,使袜子更贴合脚面,辅助球员精准完成技术动作;立体后跟、高弹罗口与脚踝加厚设计,能增强对韧带、脚踝、小腿等易伤部位的防护。

值得一提的是,缘锦针纺是诸暨袜业转型的先行者。早在5年前CBA联赛落户诸暨时,该企业便敏锐捕捉到高端运动袜的市场需求,着手研发出袜底采用特种防滑纱、袜筒加入反光条的专属篮球袜,并创立“运动之家”品牌。凭借过硬品质,该品牌成功打开高端市场,目前已涵盖篮球、羽毛球、网球、骑行等10多类超千款专业运动袜,成为47家知名运动品牌的合作商。受浙BA等赛事带动的篮球热影响,今年企业篮球袜销量已突破百万双,全年产值有望突破2亿元。

其实一直以来,珍珠与袜业是诸暨市的两大支柱产业。浙BA城市争霸赛开赛以来,诸暨市起初多以珍珠为礼,如今,通过推出定制袜并赠予各代表队,诸暨打出了“袜子牌”。数据显示,今年1至9月,诸暨市袜业主产区大唐街道的规上企业实现产值126.4亿元,同比增长11.1%;研发投入4.9亿元,增长12.4%。作为全球最大袜业集群的核心区域,大唐街道年产袜子超250亿双,约占全国产量的70%、全球产量的三分之一,仅运动袜就涵盖30多个细分领域。

从赛场定制袜到生产线创新,从球员专属篮球袜到消费者青睐的功能袜,赛事经济正成为“国际袜都”诸暨迈向高质量发展新阶段的新支点。

订单数增长50%,产量翻一番 浙BA合作企业跑出“加速度”

本报记者 洪漩

浙BA赛事的持续火热,不仅点燃了百姓的运动热情,也成为嘉兴体育制造企业的“发展东风”,推动一批本土企业实现流量、订单“双旺”。

走进海盐经济开发区的浙江明体新材料科技有限公司,现代化生产车间里一片忙碌景象:16条全自动生产线在反应釜间有序运转,塑胶跑道、硅PU球场材料等产品正源源不断地下线。“浙BA的热度,给企业带来了实实在在的变化——不仅品牌知名度再度扩大,经济效益也跟着提了上来。”公司总经理林恩的话语中,满是对赛事赋能的认可。

作为深耕体育场地材料研发生产领域,同时提供设计、施工、维护保养等完善服务的本土企业,浙江明体早已奠定坚实的产业基础:塑胶跑道、球场材料等相关产品年产能达5万吨,若换算成运动场地面积,足可覆盖近千所学校的运动场地建设需求。而浙BA的到来,让这份“硬实力”有了更广阔的展示舞台。浙江明体的订单量迎来“爆发式增长”——省内高校、企事业单位的订单纷至沓来。为赶制订单,车间16条自动化生产线开足马力,产能拉满。“今年暑期,我们完成产量近3000吨,和去年同期相比接近翻一番。订单数量也同比增长50%左右。”林恩直言,这份亮眼成绩的背后,浙BA的促进作用功不可没。

这份“联结”早有铺垫。早在今年7月浙BA嘉兴预选赛期间,浙江明体就以赞助商身份,在海盐赛区精准投放“明体跑道,跑出健康”的品牌广告,让不少人通过赛事认识了这家海盐本土的体育材料企业。“现在跑业务,一提及我们是浙BA合作方,很容易打开

话题;我们的视频号、抖音号,只要加入浙BA相关素材,播放量就会大幅提升。”林恩介绍,浙BA居高不下的关注度,为企业提供了“破圈传播”的绝佳载体,业务员凭借“浙BA合作方”的身份能快速建立信任,尤其对嘉兴本地及周边城市的中小订单转化效果显著,间接降低了市场开拓成本。

“浙BA掀起的全民运动风潮,让更多人爱上体育、参与体育。我们也在生产销售的过程中逐步发现,社区场地、个人庭院运动空间建设也在成为订单增长的新趋势。我们对明年的市场充满信心,接下来会继续加大业务投入。”谈及未来,林恩底气十足。

在嘉兴,这样的故事并非个例。位于嘉善的浙江绿能体育产业股份有限公司,近期同样迎来订单量的大幅增长,尤其是专业级篮球场塑胶地面产品需求激增。公司董事长陆军荣表示,浙BA、村BA等赛事的火热,直接带动了企业生产:“现在按正常排单,交货周期基本要15天,我们正开足马力提升产能,全力保障订单交付。”

事实上,浙BA对嘉兴体育制造业的拉动,远不止“订单增长”。从品牌传播的“破圈”,到大众新需求的挖掘,赛事IP正为区域制造企业打开一条“销路新通道”。

