



徐广超:把一件篮球服做成城市的表达

本报记者 杨凯纯

走进徐广超的办公室,很难一眼将这里和一家篮球服生产企业联系起来。身材高大的他,桌面收拾得利落,墙边摆着运动器材,角落里还放着网球拍。谈起篮球服、面料和设计时,他的语速会明显加快;说到网球,又会聊起最近为网球队设计的新队服。运动,既是他的生活方式,也是他创业十余年来始终没有离开的起点。



人物名片

徐广超
ZONEID 兆壹体育品牌创始人
曾是中国计量大学篮球队主力
2012年从中国计量大学测控技术与仪器专业毕业

从“买不到”开始的创业

“我打篮球20多年了。”徐广超说。2013年,大学毕业不久的徐广超离开吉利汽车研究院,与大学校队队友林星驰一起创业,创办ZONEID兆壹体育。就读于中国计量大学测控技术与仪器专业的徐广超,大学期间,和队友经常观看国外篮球比赛、训练视频。那些色彩大胆、设计鲜明的球衣,让他们对篮球装备有了更高要求。但在当时的国内市场,很难找到令他们满意的产品。既然买不到,那就自己做。创业之初,两人没有工厂,也没有成熟的设计团队。他们先从文化衫、衬衫等现成产品做起,自己设计图案、制作印花,再通过淘宝销售。徐广超没有系统学过设计软件,便一边接单,一边自学。最初的订单有时是一支学校球队,有时是一支企业篮球队,甚至只有几件球衣。那时,徐广超会把产品做好后亲自送到客户手中。

有一次,一位在下沙的客户下单后没有选择快递,徐广超便骑车将货送了过去。客户打开门时有些意外,会由店主亲自送到家。在徐广超看来,体育装备生意的起点不在于订单有多大,而在于能不能把每一次交付做好。早期客户中,有不少球队后来一直跟着品牌成长。即使产品还不够成熟,他们也愿意买回去体验。

从两个人、一间宿舍,到如今拥有50多人的团队,兆壹体育的成长并没有脱离篮球场。那些最早的球队、球员和小型联赛,构成了品牌最初的客户基础,也让徐广超逐渐看清了篮球服这个细分领域的特点。2021年,艾弗森经纪团队在中国推进个人品牌合作,徐广超的团队与其达成了正版服装产品线合作。那次合作对他而言不仅是一笔商业订单,更像是一次与青春的相遇。

把体育创业做得更久

徐广超把企业扎根在浙江,既有个人选择,也有现实考量。

大学生创业补贴、地方政府走访和业务对接,为企业早期发展提供了支持;杭州的互联网和电商环境,帮助这个没有传统服装背景的初创团队突破地域限制,接触到全国各地的球队和客户。与此同时,浙江较为完善的面料、印染、服装加工和物流配套,也为体育用品企业从设计、生产到交付提供了便利。

在徐广超看来,浙江体育创业的优势,还在于开放的市场和务实的产业氛围。这里有持续增长的群众体育需求,也有愿意交流工艺、分享经验的同行。企业之间并非只是竞争关系,很多时候大家更希望先把体育用品这个行业做得更专业、更成熟。“所以我会觉得,在浙江创业,氛围是非常好的。”

他也提醒年轻创业者,体育创业不能只盯着一时的赛事热度。赛事能够带来关注和机会,但企业能否走得更远,最终仍要回到产品质量、服务能力和持续创新上。哪怕一支小球队的订单,也可能成为企业理解市场、积累口碑的起点。

篮球服看似只是一件装备,真正落到球场上,却涉及面料是否透气、号码是否牢固、白色球衣是否透色,以及球员穿着时是否舒适。徐广超至今依然重视这些细节。体育创业的机会,也正蕴藏在这些具体而真实的需求之中。

浙BA让球衣走进城市

2025年,首届浙BA启幕。作为浙江本土篮球服装企业,兆壹体育成为赛事服装赞助商。

对徐广超而言,这既是企业发展的一次机会,也是一次重新理解浙江篮球的过程。过去,球队、俱乐部和球员常常各自发展;浙BA将不同地区的篮球力量汇聚到同一项赛事中,也让服装供应商第一次面对如此多元、密集的城市需求。

第一届浙BA筹备时间紧,从球队确定到球衣交付,留给供应商的时间非常有限。兆壹体育在一周左右完成了四五千套比赛服的制作和交付。今年,浙BA球衣配置进一步丰富。每位球员拥有主场浅色、客场深色和城市版三套球衣。城市版球衣不再只是更换颜色,而是尝试把城市文化放进衣服里。杭州球衣融入雷峰塔、拱宸桥、三潭印月等元素,其他城市和区县队伍也拥有专属的城市视觉。那些不一定醒目的暗纹,像一条隐藏的线索,将球队与城市连接起来。

城市版球衣发布后,曾在社交平台引发不少讨论。网友比较不同球队球衣中的船桥元素,有人辨认城市地标,也有人围绕一件球衣讲述自己与家乡球队的故事。对徐

广超来说,这种讨论本身就是赛事传播的一部分。“即便我设计得没那么完美,但很多人可以去讨论,表达自己的观点,我觉得就非常好。”

浙BA带给徐广超的另一个难忘故事,发生在制作球衣的车间。一位女工说,自己每天都在印制球衣,却从没有真正走进赛场,很想亲眼看看运动员穿着这些衣服比赛。这段采访被省体育部门关注后,安排十多位车间操作工以展会工作人员身份进入杭州奥体中心观看揭幕战。当运动员穿着他们亲手印制的球衣走上球场时,工人们一眼就认出了那些熟悉的颜色、号码和纹样。

“他们在奥体场馆里,看着运动员穿上了自己亲手印制出来的衣服。”在徐广超看来,那一刻的意义超过了一次品牌曝光。球衣从设计稿变成产品,从车间走上赛场,最终回到制作它的人眼前,完成闭环。

浙BA也让兆壹体育看见了更广阔的需求。球队名单变化、尺码调整、临时补单等,几乎贯穿赛事全过程。企业因此建立起快速响应机制,遇到紧急需求时,团队会在最短时间内完成修改、生产和交付。

