



我市 骑行经济 为何热浪滚滚

我市骑行爱好者组团晨骑前往花街

炎炎夏夜,在我市大大小小的公路上,三五成群的市民,穿上骑行服、扣上头盔、戴上骑行镜,他们御风而行,在闲暇之余选择绿色骑行,去触碰城市的脉搏。如今,城市骑行正在成为时尚潮流活动和生活休闲方式,并由此催生骑行经济。

连日来,记者亲身参与骑行周活动、走访商家调查后发现,骑行经济在我市愈发火热,后劲十足。

骑行套装销售行情确实很火

是需要购买自行车吗,有没有心仪的品牌?7月24日,位于华丰东路的一公路自行车店内,见有人进店询价,负责人徐剑赶忙起身笑脸相迎。

骑行产品区内,数十款不同类型的自行车,价格从1000元到几万元。同时,头盔、手套、骑行服、水壶支架等配套产品以及车锁、可调整支架等零部件产品,价格几十元、数百元甚至上千元。徐剑如数家珍。



骑手御风而行

除非有现车,否则现在下单,少则一礼拜提货,多则两三个星期提货。相较于很多商家怕顾客跑掉,喜欢先打包票,徐剑的回答显得有些轻松。现在的骑行热,我是真真切切感受到。从去年下半年开始,我市及周边县市的公路自行车的需求明显增加,我店里的公路自行车销量一直处于增长状态。

记者注意到,店内除了徐剑夫妻俩,还配备了4名修理师,专门给顾客提供洗车、更换配件、调试等数十项服务,以此来提高售后服务质量。

据悉,徐剑店里的公路自行车月销量300辆左右。然而,作为某品牌自行车在金华市的总代理,就在当天上午,徐剑还专门向总部申请,在原本3000辆公路自行车订单的基础上,追加1400辆。

无独有偶。位于溪口南区的一家专注于公路自行车定制化销售及售后

服务的小店,其店主胡康恩表示,每月都能售出三四十辆公路自行车。

我本人就是一名骑行爱好者,多年来积累了不少骑友资源,店里的顾客大多都是骑友介绍的,而我也往往更懂他们对公路自行车的个性化需求。我会根据实际情况,推荐他们选择适合自己的公路自行车。胡康恩介绍,因为大部分的顾客都是资深骑手,所以他们倾向于选择中高端公路自行车。另外,专业的公路自行车,往往需要骑手自己组装。顾客会自购碳纤维的车架和轮组,选择在本地线下实体店组装。他的小店也因此形成了售车、更售服务的经营模式。

我认为,公路自行车的配套市场是骑行热催热的另一个领域,因为无论是骑行服、头盔,还是码表和锁鞋,现在的销量也都非常不错。胡康恩说。一个资深的骑行爱好者,往往更舍得为爱好买单。



琳琅满目的公路自行车



胡康恩在整理公路自行车配件

记者手记

骑行 氪金 需保持理性

有助于锻炼身体、交到新朋友、亲近大自然,一时之间,我竟差点想不到骑行有什么坏处。好在徐剑、胡康恩、翁慧菲等人毫无保留地吐露心迹。

在他们看来,目前影响这项骑行运动发展的因素是攀比心理和安全意识。譬如很多年轻人看其他人买了一辆好车,便不顾自己的消费能力,选择贷款等方式透支消费能力,购买一辆相对比较昂贵的车辆。这种情况对于个人而言不是一件好事。

一辆好车不是关键,最为关键的是能否持续参与这项运动,让自己在运动中不断提升骑行能力。上万元的公路自行车能带给你骑行的快乐,几千元的亦可实现。两者之间的差别,或许更多的只是体现在旁人惊异目光之中。结合自身的经济基础,做出理性的选择,才是正途。

此外,当前,很多骑手在骑行时缺乏相应的安全意识。比如,在骑行时不戴头盔、看手机,甚至有的进入机动车道和逆向行驶,一旦出现事故,往往会导致严重的后果。

追求速度和激情很酷,但生命安全是一切的出发点和落脚点。在此,呼吁每一位骑行爱好者都要做好安全防护,在保证自身安全的前提下,去享受御风而行的自由,释放压力。

融媒记者 程明

骑行运动为何风靡当下

年轻人锻炼身体的大型玩具和社交工具。

公路自行车为何突然再次风靡当下?通过与骑行爱好者、公路自行车店店主等交流,记者总结了骑行经济火热的几点原因。

其一,城市道路基础设施的提升。近年来,我市不断完善骑行基础设施,在城市中心区域,通过增设安全岛、优化交通流线组织等措施,保障自行车和行人过街的安全。同时,完善农村路网建设,全面提升农村交通的安全性和畅通性,促进农旅深度融合,真正落实四好农村路建设等,极大地满足骑行对基础设施的需求。

其二,市民对健康的向往。骑行这项运动,既能有氧,又能无氧,在骑行过程中能调动全身的肌肉。当前,琐碎的日常生活和快节奏的工作,让越来越多年轻人急需释放压力,而骑行这项自由、健康、相对门槛低的运动,成为了更多人选择的方式。

其三,社交媒体的助推。在社交媒

体上,骑行这项运动被打上诸多标签,如一种生活方式的象征、一种自我调节的方式、热爱骑行的人,都有自由的灵魂等。在社交媒体的聚集与放大作用下,骑行不仅仅是一项运动,更是年轻人的潮流文化,不参与就有out的风险。

其四,较好的交友工具。广大骑友通过组织定期骑行、参加比赛或公益骑行活动等方式建立联系、认识新朋友,加深了解、增进彼此友谊。

当然,最为关键的原因还是生活水平的明显提高。徐剑告诉记者,据他观察,来到店里买公路自行车的顾客,如果有明确购买意向的,选择5000元至10000元价格区间的消费者占大多数。翁慧菲向记者透露,这一年多来,她已经换了三次车,总费用超过4万元,而她的这个氪金水平,在她的骑行圈里,仅是中等水平。

总结起来,强社交、爱分享、舍得为爱好氪金,是骑行群体最主要的行为消费特征。