



郑州台球厅人气火爆

一桌难求…… 赵心童夺冠催生郑州台球热

台球是当下年轻群体休闲娱乐的选择之一,而当中国选手赵心童以18:12战胜3届世锦赛冠军马克·威廉姆斯,成就斯诺克世锦赛亚洲首冠时,台球这项运动更以其独有的魅力引爆线上线下的热情。社交平台上,“赵心童夺世锦赛冠军”话题阅读量近2亿,多个“台球教学”相关视频点赞量近百万。而在郑州这座充满年轻人活力的城市中,台球厅也引领着消费新风尚。

引发绿城“台球热” 台位需要提前预约

“最近下班后有空了就想去台球厅练球,真的很喜欢进球的感觉!”张晴告诉记者,之前对打台球和台球厅有误解,最近跟朋友来体验之后觉得这也是一项很有成就感的消遣活动。“本来只是随便打着玩怎么都不进球,后来朋友教我怎么看角度、击球的发力和站姿,练习几次之后居然体验到了打球的乐趣。”

从街头娱乐到千亿规模的商业赛道,从个人爱好到全民参与,台球运动正书写新的篇章。

台球经济有多火热,企查查数据显示,国内现存台球相关企业40.06万家,2024年新增注册13.71万家,同比增长28.57%,台球厅如雨后春笋般涌现。“最近打台球的人确实很多,稍微晚点来店里肯定都是打不到的,周末晚上的台位都需要提前预约。”中原区宏河路一家台球厅老板告诉记者,最近球房基本是满的,包括工作日。

台球经济缘何火热?在郑州开了多家台球厅的老板李先生分享了他的看法,赛事

举办和明星效应吸引着越来越多的人加入台球运动,尤其中国选手赵心童成为斯诺克世锦赛第一位亚洲冠军,是非常振奋人心的。此外,台球门槛低、运动量相对较小,兼具竞技和社交属性,乐趣十足,充满博弈,适合城市的上班族在劳累之后休闲放松。同时,许多台球厅提供餐饮服务 and 包厢空间,让它成为朋友聚会或商务社交的热门场所,传统球房正转型为多元娱乐综合体,消费升级也催生着“台球+”新业态。

自助+AI 科技加持的台球成为“优质赛道”

在传统台球俱乐部之外,无人自助台球厅凭借其24小时营业和自助服务的特点,成为台球运动消费的新宠。

近日,记者来到位于星辰万科商场的一家24小时自助台球厅,推开玻璃门便听闻清脆的撞击声不绝于耳,10余张墨绿色台呢球桌次第排开,现场顾客盈门。只见爱好者们俯身架杆,左手五指在台上撑开,右臂拉开准备给母球蓄力一击,原本被阻挡的彩球在撞击桌沿改变轨迹后成功落袋,对手也不禁给出“好球”的喝彩。

“自助厅没有工作人员,消费者从进门到离场,单凭一

部手机就可以全程自助操作。”这家自助台球厅负责人告诉记者,这个过程主要是通过AI锁球器、AI灯控、VR人脸门禁等技术完成的,包括提前订台、选择球桌、调节空调和音乐等设备、暂停和恢复计时等,非常方便快捷。

“没有店员服务,对于消费者反而更自在。在桌边扫码即可开台,各电商平台还有优惠券,不仅明码标价,也没有关门时间的困扰。”常来这里打球的消费者陈先生也道出自己选择自助台球厅的原因。此外,艾媒咨询发布的《2024—2025年中国无人自助台球消费行业市场研究报告》

显示,中国24小时无人自助台球厅数量持续上升,有40.6%的无人自助台球消费者每周光顾台球厅3~4次,每周光顾台球厅5~6次的消费者占比22.6%。

业内人士表示,有AI的加持,自助球厅成为低成本、低负担的“优质赛道”。无人化自助运营,还减去大头的人工成本。但台球行业仍面临服务参差不齐的痛点,如场馆设施老旧、收费标准混乱、环境卫生脏乱,甚至存在消防隐患等都是被消费者诟病的常见问题。因此建议大家在搜索球房时,要更多关注环境、球台、设备、价格等,多方对比。

球房火爆带来“装备热”

球房的火爆,也带动了台球相关产品的销售。很多台球爱好者会携带自己专门挑选购买的球杆与球友们一较高下。

张奇便向记者展示了她的粉色球杆,这根名为“紫霞”的球杆,是专门用于打“黑8”和“斯诺克”的,价格在1300元左右。“学习打完第二次球后,我就决定要有一根属于自己的球杆。”张奇说。

记者在淘宝上搜索“斯诺克球杆”发现,多数顾客会选择价格在230元至1000元的球杆,不少顾客选择了230元以下的球杆,也有直接选择高端甚至有保值球杆的顾客。

“赵心童夺冠后的市场反应,充分体现了现在的年轻人不仅会为偶像所代表的文化付

费,甚至愿意投身其中。”业内人士表示,尤其是在当下以Z世代为主的消费群体中,“偶像引领”效应明显。但台球行业的发展还需要多方协同,需要通过政策支持优化行业环境,在统一的场馆服务标准规范下,倡导塑造“绿色运动”的形象定位,营造积极健康的台球运动氛围。

本报记者 孙雪莹 文/图

防晒衣帽面罩喷雾热销 为防晒买单 今夏你喜欢哪一款

立夏之后,日光高照,防晒也被迅速提上日程。防晒衣、防晒帽、防晒面罩、防晒霜、防晒喷雾……线上线下和防晒相关的商品均迎来热销,“防晒经济”正式拉开帷幕。这个夏天,你计划为自己的防晒工程投资多少?

防晒经济拉开帷幕

“防晒霜、防晒喷雾、防晒帽子、防晒衣……我已经大几百花出去了。”防晒达人张女士和朋友交流她的防晒储备。张女士称自己的皮肤是“见光死”,“捂一个冬天,太阳好时在外面活动一天皮肤就变黑变干,修复还特别难”。这也让她对防晒这件事特别执着。“我夏天出门一定是全副武装,防晒衣、墨镜、防晒面罩,就是把自己完整包裹起来。”

夏天出门把自己包裹起来,成为不少人的夏季标配。鉴于防晒霜大多质地厚重,体验感不佳,还存在防晒时长的局限,越来越多人选择物理防晒,既方便,皮肤也无压力,这也带动商家在防晒商品上不断创新,除常见的防晒衣、遮阳帽外,防晒手套、防晒口罩、防晒面罩护颈等也纷纷问

世。这些商品主打包裹严实,无死角隔绝阳光,受到广泛追捧,更收获了不俗业绩。

主攻防晒系列的某国产品牌官网上,历史销售单量均以数万、数十万,甚至百万计。点开平台图片,下方数据清晰显示近期郑州的购买量。其中,一款售价57元兼具护眼角3D遮阳面罩,一周内郑州有200多人购买;另一款售价69元的面基尼,一周内郑州市有100多人购买;该品牌口碑不错的宽松防晒衣,一周内郑州市有300多人购买。

线下商场防晒用品同样火了起来。无论是快时尚连锁店还是运动专卖店,防晒衣都被挂在了店内显眼的位置。“这几天销量明显看涨,周末销售更好。”正弘城某品牌专柜销售员说。

“防晒衣+”成夏季标配

在各种防晒商品中,防晒衣无疑是刚需中的刚需。

长袖有帽、有口袋,有弹性、自带凉感,颜色以白或马卡龙色为主,几乎成为近两年防晒衣的标准面孔。拉链设计,简单的造型,让防晒衣更像一件改良版的运动卫衣,区别在于防晒面料更轻薄柔软、弹性更大,使用的舒适性更高。

舒适不皱易携带,让本应为防晒而生的防晒衣,被拓展出越来越丰富的使用场景。外出防晒,办公室冷气足时用来保暖,中午趴在办公桌上小憩,还可以用来蒙住头拒绝打扰。“防晒衣+”模式正成为越来越多人的夏季标配,一件防晒衣打天下的年轻人不在少数。无论身着真丝上衣还是休闲T

恤,出行时外面都会套一件防晒衣,甚至直接单穿一件防晒衣。多样化的穿着需求让宽松版的防晒衣大受欢迎,某知名品牌的防晒衣系列中,宽松版型的稳居热销榜第一名。

随着男性护肤意识的整体提升,越来越多的男性也加入防晒消费的大军中。

五一节前,计划假日出行的孟女士花200元在瀚海尚鸿星尔克门店,给15岁的儿子买了件纯白色的防晒衣。“一再要求让买防晒衣,你说一个男孩子咋还怕晒黑呢?”孟女士的困惑,道出了许多妈妈的心声。也许出乎妈妈们的意料,追求个性表达、希望展现更完美的理念,已经开始在初中生的心中萌芽。

过度防晒无益健康

虽然绝大多数人防晒的出发点是爱美和健康,但任何事均过犹不及。防晒意识的高涨,也带来了一种新型焦虑——“防晒焦虑”的蔓延。社交媒体上,“不防晒老10岁”“防晒是抗衰的第一步”等内容铺天盖地,催生了一批“防晒狂魔”。

视阳光为大敌的君君每天都使用多种防晒产品,从基础防晒霜到防晒喷雾补涂,再到防晒粉底叠加,层层防护。君君说,自己的

闺蜜即使阴雨天或室内办公,也坚持高倍数防晒。而被不少人青睐的“全光谱防晒”产品,更宣称能阻挡各种光线。

这种过度追求防晒的行为并不被专家看好,认为不仅增加了经济负担,还可能带来健康隐患。专家提醒,过度防晒,会导致人体合成维生素D的重要来源缺失,导致骨软化病、骨质疏松等骨骼疾病。

本报记者 侯爱敏