



从规模达到8000人的卢湾跑团,到上海国际赛车场自行车骑行活动,再到市民夜校的体育课程,一群刚结束工作的年轻人默契地选择用一场酣畅淋漓的运动驱赶一天的“班味”,开启夜生活。

这些看似日常的选择背后,实则隐藏着一套属于年轻人的“运动消费逻辑”:为什么有人愿意开车几十公里去某个场馆?年轻人愿意为什么样的运动环境买单?答案,或许就藏在细节与体验中。

青年报见习记者 张振宇



四名年轻人在打网球。

本版摄影 青年报记者 常鑫

换上运动装后夜晚才开始

年轻人为何愿为“流汗”买单?



年轻人在玩飞镖。

“翻花头” 基础运动玩法新,社交出片成动力

夜跑、夜骑,这两个项目对于绝大多数人来说并不陌生,但就是这些基础的运动项目,在年轻人手中也能“玩出花”来。

近年来随着“搭子文化”的流行,“来找跑步搭子”成了不少年轻人加入跑团的原因之一,这在上海跑步圈内著名的卢湾跑团里也不例外。这些年轻人在“找搭子”的同时,也在助推卢湾体育场的“破圈”。

应紫夕就是其中一员。除了卢湾跑团,她也参加了很多其他跑团。她告诉记者,有些跑团会提供摄影服务。“拍照好看是吸引我加入跑团的一个很

重要的因素,毕竟谁能抗拒美丽的照片呢。”为提高出片率,应紫夕也购置了不少运动装备,她指了指脚上的跑鞋说道:“这双鞋就是联名款,价格大概是1500元。买联名一方面是为了出片,另一方面也是激励自己。已经花了这么多钱,要放弃也说不过去。”

对于年轻人来说,“出片”和“搭子”很重要,敢于尝试新鲜事物也很重要。“没试过,想玩玩”就是王浩宇驱车一小时也要去上海国际赛车场(下文简称上赛场)体验自行车骑行的原因。王浩宇从去年8月开始接触骑行。此后无论是艳阳天还

是下雨天,只要有空,他都会骑着自行车,在城市的大街小巷穿行。作为一名“发烧友”,他已经在这项爱好中投入了很多:“骑行服、手套、护臂、车身装备、码表……所有装备加起来大概花了2万元了。”半年前,王浩宇听说上赛场可以夜骑。在赛道上,可以不用等红绿灯,只管使劲骑——单是这一点,就让王浩宇心痒难耐。

王浩宇家到上赛场其实并不近。想去夜骑,他要载着自行车,驱车一小时才能到达上赛场开始骑行。但他并不觉得麻烦,“在这里骑车很畅快,后续如果有活动我还会来的。”

“哈闹忙” 运动热情高涨,夜校体育课秒空

自己练容易动作不规范导致受伤,请私教又价格高昂……当500元12节课的市民夜校面向市民开放报名时,网球、桌球、尊巴等体育课程迅速成了“香饽饽”。

“要抢个网球课可难了,几秒钟的时间就没有名额了。”陈杰拿着球拍,有些骄傲地说道。他告诉记者,自己早就有学习网球的念头。偶然之下看到了市民夜校开设的网球课程,他毫不犹豫地报名了。

承担本次市民夜校网球课教学任务的教练陈朗告诉记者,市民夜校的开办主要出于两个方面的考量:“首先是方便上班族的夜间锻炼,让他们可

以下班后来这里出汗,另外就是想推动网球项目的发展。”由于网球上手难度高、要求场地大等特点,因此大部分人在零基础的情况下并不会选择打网球。市民夜校的开办,就是为了帮助这部分零基础的网球爱好者,让他们掌握基础的网球技能。

许多第一次接触网球的学员也早早做足准备,提前购买了球拍、网球等运动装备。临近上课时,王麒麟拿着刚买的球拍,来到了球场。“因为是零基础,所以别的装备也不知道要买什么。为了上课我就买了一个球拍。”对于初学者而言,把球击飞是常有的事。在上课

的过程中,陈朗让学员两人一组互相训练,无论是陈杰还是王麒麟,或是其他球员,他们的球都时常“飞”到一边,但他们并不因此沮丧。从他们脸上的笑容就不难发现,在这里,他们不仅做到了畅快流汗,球技也在慢慢提升。

“大家去喝点水吧。”陈朗见大家脸上的汗珠越来越多,便暂停了授课。“以后要是有了基础了,我肯定会约上三五好友,找一块场地继续打球的。”陈杰一边喘着气,一边说道。或许是看见了市民持续高涨的运动热情,杨浦区创智天地后续又继续推出第四期KIC夜校,包含棒球、游泳、普拉提等多项运动。

“噶洋气” 运动+西餐,运动聚餐两不误

一边是玻璃杯碰撞的声音,一边是球类碰到障碍物的声音;一边是电视机传出的赛事直播声音,一边是三五好友聚餐时传来的交谈声……这就是凯吉思餐厅独有的“交响乐”,作为一家将运动元素与西餐融合的餐吧,餐厅的老板无疑也是一个酷爱运动的人。

餐厅老板沈丹告诉记者,自己从小生活在美国洛杉矶,洛杉矶浓厚的运动文化让他在童年时就爱上了运动,篮球、垒球、棒球……几乎所有洛杉矶街头流行的球类沈丹都玩过。成年后,他随着公司来到了上海。在这里,他遇到了和他一样爱玩垒球的年轻人,也发现棒球、垒球在上海有着非常广泛的基础。

“那为什么不开一家餐厅,让西餐和运动相融合呢?”这个想法

开始在沈丹心里慢慢生根发芽,变成了现在的凯吉思餐厅。在这家餐厅,沈丹的身份有时是老板,有时则是球友。采访结束时,他笑着说:“那我可以去玩躲避球了。”随后一路小跑来到躲避球场馆,和常来的顾客一一打招呼,甚至有的熟客还会调侃沈丹。

不止一名年轻人对记者分享:“上班的时候包里放一件运动服,下班后不用回家,到体育场的洗手间直接换上运动服就可以上场了。”王珊珊就是其中一员。下午6点下班后,她就直奔餐厅,在洗手间完成更衣后直接上场。王珊珊告诉记者,像她这样下班后来这里打躲避球的,最多的时候一场差不多有60个人。“在这里,我们打完球就可以一起吃饭,很方便。所以很多人都会来这里玩,像我每周就会来两次。”

〔记者手记〕

让年轻人畅快流汗,消费便水到渠成

“该省省,该花花”,这句流行语折射出年轻人务实的消费观。让他们心甘情愿花钱并不容易,唯有真正满足其需求,才能赢得市场。

数据印证出夜间体育消费的潜力巨大:《2024年度上海居民体育消费调查报告》显示,全市人均体育消费4362.7元,总规模约1082亿元;《上海市体育消费发展研究(篇二)》指出,2023年市民夜间体育消费发生率达24.8%,人均夜间

体育消费占比达40.9%。
年轻人为何愿为“流汗”买单?其实道理很简单:因为他们玩得畅快,动得尽兴,自然而然愿意持续投入与参与。而要实现这一点,性价比、体验感、社交属性、专业支持,甚至场馆氛围,都成为关键因素。无论是市民夜校、跑团活动还是运动餐吧,只要能提供优质体验,年轻人自会用行动投票。

(应受访者要求,应紫夕、王浩宇、陈杰为化名)