

## 台球热席卷舟山，撬动球杆消费升级

# 一根球杆最高达十万元，小众器材店凭专业“出圈”

□记者 陈佩佩 文/摄

近日，“一根球杆价值十万元”的消息在各大社交媒体刷屏，折射出台球行业悄然兴起的热潮。在舟山，台球正从街头巷尾的大众娱乐，翻红为年轻人的时尚社交新宠。从“公杆共用”到“私杆珍藏”，从运动装备到个性表达，这项运动的复兴不仅带动了市民参与热情，更催生出以专业器材为核心的“球杆经济”。



### 台球翻红 一根好杆成为“硬通货”

“现在想来打球，工作日晚上也得提前订台。”定海一家拥有36张球台的台球厅负责人表示。这股热潮背后是多种因素的共同推动。2021年，国家体育总局将台球正式列为竞技项目，这成为该项运动发展的关键转折点。此后，中式台球国际职业联赛等赛事的火爆、明星球员的出色表现以及短视频平台上“花式台球”内容的广泛传播，共同点燃了年轻人的参与热情。

市场的变化，被资深玩家钟先生精准捕捉。今年八月，他在新城开了一家专业台球器材店“御杆阁”。店铺内，一根根球杆如同艺术品般陈列在特制展架上，从入门级到顶级手工杆，价格区间清晰。标价十万元的“北方恶魔”十周年限量版手工杆作为镇店之宝，彰显着专业消费的潜力，也印证着好杆正成为玩家圈内的“硬通货”。

“观念变了，以前大家觉得几千块的杆就不得了，现在三五万元的订单很常见。”钟先生说他的客户网络已延伸至全国，曾有一位辽宁客人刷到店铺视频后，专程飞抵舟山，以25600元带走一根限量版“花蝴蝶”球杆。开业仅三个月，“御杆阁”已售出近百根球杆。

### 年轻人热爱买单 球杆承载专业、社交与情绪价值

动辄数千上万元的球杆，究竟谁在买单？在普陀东港一家台球厅，2002年出生的夏同学正在给价值5000多元的南匠球杆擦巧克粉，这是他兼职收入买的第二根私杆。“公杆性能往往难以满足技术提升的需求。”他身边的球友几乎人手一根私杆，价格从一千多元到上万元不等。在他看来，买杆是对爱好的郑重投资，也能激发练习动力，从而提升球技。

这样的场景在舟山多家俱乐部已成常态。定海“嗨8俱乐部”老板张前进观察到，自带球杆的客人占比已超三分之一，主力消费群体集中在25~40岁之间，他们有一定经济基础，注重生活品质，愿意为专业和体验买单。

对年轻一代而言，球杆不仅是工具，更是

“专业”与“进阶”的象征，是从“随便玩玩”到“认真对待”的身份转变。球杆也是社交货币，在台球圈，器材是重要谈资，懂品牌、懂工艺，能迅速拉近彼此距离。

才打球一年半的“00后”陈先生，已收藏了七八根球杆。他会如数家珍地向朋友展示并讲解打杆、冲杆、跳杆的不同妙用，他表示：“这既是为专业功能投资，更是为自己的审美和情绪买单，我觉得很值。”

女性玩家也在悄然增多。颜女士因男友而接触台球，她认为：“研究皮头硬度、前节锥度很有意思，台球需要计算和美感，并非专属男性。”

当然，市场也存在多元声音。像拥有近30年球龄的高先生认为：“业余娱乐而已，技术好坏不靠杆子。”

### 专业化与体验感 驱动行业未来

台球的热度，在数据上体现得更为直观。据舟山市市场监管局统计，2020年以来，舟山与台球相关的新设市场主体逐年攀升，2024年达到98户。截至12月15日，全市在册相关主体共315户，遍布定海、新城、普陀等主要区域。

“舟山人口基数小，但正因如此，对专业和口碑的要求反而更高。”钟先生分析。为此，他的店铺集齐国内外主流品牌，并以“保值回购”、免费保养等售后承诺构筑竞争壁垒。这一策略与行业趋势不谋而合。中研普华产业研究院预测，中国台球市场规模将持续增长，高端化与个性化产品将成为重要趋势。

多位经营者指出，未来竞争关键在专业与体验，硬件要专业，服务要系统，销售要透明。行业形态也在革新，无人自助模式、智能球桌等创新正在重塑线下体验。在新城一家24小时自助台球厅，年轻人扫码即可开台，全程无人打。

台球这一传统运动，正经历着现代化转型。它展现了当代年轻人消费观念的变化，他们更愿意为专业体验、情感共鸣与社交归属付费。这种“球杆经济”现象不仅反映了体育消费的升级，更揭示了休闲生活方式向专业化、个性化发展的新趋势。有业内人士分析，随着台球运动普及度与专业度不断提升，相关消费市场前景广阔，未来增长空间依然可观。

## 建行生活APP “券”力全开

近日，在浙江省城市篮球联赛（浙BA）舟山赛区的激烈赛事之余，一场由建行舟山分行精心打造的“线上+线下”惠民惠客活动同样精彩纷呈。建行以全方位的保障与创新服务，将金融活水与知识甘露润泽至广大市民、球迷乃至每一位赛事参与者，实现了体育激情与普惠金融的完美融合，成为赛事现场一道独特的“暖心风景线”。

赛事启幕之初，建行舟山分行便展现出其深厚的企业社会责任担当，为舟山队运动员及赛事工作人员捐赠了总保额高达460万元的意外伤害保险。这一举措不仅获得了主办方和舟山队运动员的高度赞誉，更彰显了建设银行“以人为本、服务社会”的品牌温度。

“打开建行生活APP就能领餐饮优惠券，看完球直接去吃夜宵，太棒了。”观众李女士的体验正是建行惠民活动的生动缩影。为了让球迷共享赛事喜悦，建行舟山分行在“建行生活”APP特别开设“浙BA舟山赛区助威专区”，面向球迷发放餐饮消费券。球迷们只需动动手指，即可轻松领取，并在全市众多签约商户中无障碍核销使用。本次系列活动共计发放近2600张消费券，累计撬动消费近4.6万元，既充分展现了本地消费市场的巨大潜力与韧性，更点燃了球迷热情。

“陌生人让转账一定要多核实。”“个人征信千万要珍惜！”场馆外的建行摊位格外热闹。建行舟山分行的工作人员化身“金融科普员”，通过组织“金融知识有奖问答”“防诈骗情景模拟”等趣味形式，围绕防范电信网络诈骗、理性投资理财、保护个人信息等市民关心的话题，用通俗易懂的语言讲解金融知识。

（石晨宇）

## 中国平安旗下 居家养老管家服务 获“五星级评价”

近日，中国平安旗下平安居家养老管家服务通过中国质量认证中心（CQC）权威评价，成为全国率先获得“居家养老管家服务”五星级评价的养老服务，证书编号为CQC20251129830-001，有效期至2028年12月1日。这一评价为国内居家养老行业高质量发展树立了标杆。

据悉，此次评价依据《居家养老管家服务评价技术规范》，从基础保障能力、服务流程规范性、专业服务能力、用户满意度、服务成效及改进四大核心维度展开全面审核，涵盖管理机制、信息安全、服务人员、客户满意度等10项二级评价指标。平安居家养老管家服务凭借完善的服务体系和优质的服务质量，最终以95分的综合得分（满分100分）通过评审，成为全国首个获此评价的服务项目。此次评价不仅是对平安服务质量的权威肯定，从行业看，更填补了我国居家养老管家服务星级评价的行业空白。

中国质量认证中心在评价中特别肯定了平安居家养老管家服务的三大亮点：其一，资源统筹协调能力突出，通过智能音箱为统一平台系统，打通智能管家、生活管家、医生管家服务，让老年人通过语音交互或电话即可便捷链接全流程服务；其二，服务人员专业性强，如生活管家持有急救救护证、养老护理员、健康管理师等齐全资质证书，专属医生团队职级都是副主任及以上，拥有三甲医院的背景，平均超过20年的临床经验；其三，标准体系完善，平安已联合产学研相关方共同打造包括《居家养老远程管家服务指南》《居家养老服务基本功能要求》等6项团体标准，制定大中小服务流程标准，应用到服务实践中。

截至11月初，平安居家养老服务已覆盖全国100个城市，累计近24万名客户获得居家养老服务资格。目前，平安居家养老智能管家已服务10万+客户，“智能守护”警报响应率达100%。

（平安人寿浙江分公司）