

人生一品

走/进/新/职/业/人/的/生/活
华西都市报-封面新闻记者 朱珠 姚瑞鹏

追着南疆晚上9点的落日余晖,迎着现场观众的热情欢呼,8月10日,28岁的南充人徐鑫灵骑着公路自行车在新疆阿克苏完成了一场比赛。第二天他又马不停蹄地出现在直播间,虽稍显疲惫但依然认真地向粉丝讲解着骑行装备。

疫情过后,城市骑行开始大火,骑行生态的改变,给像徐鑫灵这样的业余车手带来了赛场外的机会。站上赛道,他是1个月训练里程接近2000公里的业余公路车明星选手“徐神”;离开赛道,他是拥有10家店、年销售额可达2500万元的车行主理人。从用爱好养活自己,到用事业养活爱好,与自行车相伴11年的徐鑫灵抓住了骑行经济这股“风”,在车手与车店主理人的身份之间找到平衡。

从业余车手到车行主理人 看“徐神”的飞驰人生

16岁成为自行车手

刚刚结束的巴黎奥运会,徐鑫灵也在关注,男子公路自行车比赛场上,身着红色骑行服的中国选手像一名“孤勇者”,以完赛273公里的成绩实现了国内该项目的历史性突破。6个多小时的漫长较量,徐鑫灵看得紧张又激动,他仿佛目睹了平行时空的另一个自己,在赛道上和职业选手拼到最后一刻。

时间回到12年前,自行车行业火过一段时间。凭借自己的天赋与努力,16岁的徐鑫灵在仅接触自行车4个月后,就站上了冠军领奖台。手里拿着奖金和奖杯,他第一次享受到了自己的高光时刻,也为走上车手的道路攒下了信心。

和其他运动员一样,徐鑫灵对于骑行的热爱,源于追逐竞技体育的刺激、喜欢站上赛道的兴奋感、享受骑行到一个全新地方的体验。他1个月训练里程接近2000公里,这差不多是成都到拉萨的距离。

之后的5年时间,徐鑫灵除了上学就是在赛场上。因为在多个著名商业赛事中拿到不错的成绩,他逐渐在行业内崭露头角,也辗转了多个有名车队。在一段时间内,中国自行车联赛上,他的积分都保持在业余选手前5名,甚至能一天拿两个冠军,这些比赛的奖金足以支撑他这份热爱。

业余运动员的出路

自行车运动员分为专业和业余两种,徐鑫灵曾有机会进入省队参加专业比赛,但他并没有选择“体制内”,而是走上一条更商业化的道路——成为全职业余车手,这意味着他可以拥有更多自由训练和比赛的时间,但未来的每一步都得靠自己。

“一次比赛的花费上千元甚至万元,比赛中的吃、住、行,包括装备的更新全部需要自费,虽然奖金可以平衡支出,但不是所有比赛都能拿到好成绩。”最开始到各地参加比赛的徐鑫灵给自己定下的最坏目标,是至少把回家的路费挣回来。

但徐鑫灵没想到的是,2017年的一次受伤,断送了21岁的他继续提升的路。当时正在冲刺的徐鑫灵突然被撞飞出去,腿上的韧带差点断掉,但他起身后做的第一件事是看自行车有没有坏。

“本来准备去欧洲参加国际比赛了,但摔车后的伤势无法支撑高强度训练,只有在家休养。”随着年龄的增长,如果无法进入更高的平台发展,则意味着徐鑫灵需要换种方式谋求出路。

沉静两年的日子,徐鑫灵考虑过转行,甚至还当过房产中介,但即便如此,身体恢复后,他还是期待上场比赛。2019年,他在四川参加的所有比赛中都获得了冠军,这让他无法割舍自行车给他带来的成就感。

“当爱好不能养活自己时,就想办法去养活爱好。”那时候,徐鑫灵已在圈内小有名气,赛场上关于他的那些精彩躲车和控车视频在网上广为流传,他也



人物简介

徐鑫灵,28岁,南充人,现居成都,自行车业余车手、高士特车队队长、10家车店主理人、全网超70万粉丝运动博主。2023年4月1日,第七届“多彩贵州”自行车联赛(福泉站)公路赛,徐鑫灵组成的车队获得男子精英组公路团体亚军。5月27日,在2023“澳瑞特杯”中国·榆林第二届沿黄观光路国际自行车赛中,徐鑫灵夺得国际公路组冠军。6月11日,徐鑫灵获得中国新疆第15届环赛里木湖公路自行车赛首个赛段第三名。

同比增长了200%。”他说。

上千万车友撑起的新消费,让骑行公路车从小众运动逐渐走上了主流赛道。包括徐鑫灵所居住的成都,政府打造了世界上最长的绿道——成都天府绿道,让众多爱好者实现了城市骑行的第一步。“成都的骑行氛围让外地朋友羡慕,他们甚至想‘打飞的’来体验。”徐鑫灵说。

这个过程中,骑行经济的趋势也在改变。新人大量涌入骑行圈后,3000元至5000元的自行车成为他们选择的主流。

“这群人中至少有小部分人会爱上这项运动,在骑行到一定程度后,自然而然就有升级装备的需求,比如置换稍微高端的成品车,或者通过轻量化改造提升性能。”徐鑫灵表示,比起前两年,行业的增量大多数来自装备升级,目前正是新人进阶的时候。

迎着这股风浪,虽然人生第一家店已退股,但从2022年到现在,徐鑫灵的自行车店(包括合伙)即将开到第10家。2024年下半年,他给自己定下了一个目标:“一年2500万元的销售额应该可以达成。”

把骑行做成事业

开自行车店门槛并不高,上百万元成本的综合店和花几十万元开的夫妻店,都在这个市场上百花齐放。但2024年的骑行界已和10年前有了巨大差别,单凭一家车店不足以吸引更多消费者的目光,要想真正把骑行的生意做成长久事业,平衡自己车手的身份,徐鑫灵也在寻找更多契机。

“从目前的形势来看,公路自行车青训确实成为一种趋势。”徐鑫灵也在观察,国际比赛场上,自行车作为欧美国家的“传统领地”运动,中国选手从未停下追赶的脚步,培养年轻一代大有可为。

为了未来某一天孩子或许能成为业余或者职业运动员,越来越多的家庭走上了“卷”运动项目、“卷”体育赛事的“氪金之路”。从徐鑫灵的经验来看,作为一条相对小众的赛道,公路车项目竞争选手不会太多,也比较好出成绩,但是要想成为国内顶级选手,也需要花费巨大的精力和财力。作为业余选手,徐鑫灵一路走来花费也超过百万元。

因此,青训可能是骑行领域里未来一大新机遇,徐鑫灵合伙的第10家店就加大了这一环节的投入,而他自己也想弥补无法深造的遗憾。“我们组织的夏令营会到云南大理、新疆等地,带孩子们体验骑行的快乐。”徐鑫灵也会在青训队里挑选比较有潜力的车手,一旦孩子有意愿走上职业道路,就会一对一地制定训练计划,安排他们到欧洲或东南亚等国家训练和体验比赛。

11年间,自行车江湖风起云涌,徐鑫灵实现了从运动员到职业经理人再到车行主理人的身份转变,他也把自己职业生涯的遗憾转化为对青少年车手的培养。伴随着骑行生态的不断变化,他正以另一种方式实现着自己作为一名业余车手的圆满。



▲ 徐鑫灵在斯洛文尼亚街头骑行。

▲ 徐鑫灵合伙的自行车店。

本版图片由受访者提供

把自己的骑行经验分享到社交媒体上,圈了不少粉,大家都称他为“徐神”。

粉丝们关注到骑行这个行业,骑行本身零散的生态变得更加聚拢。徐鑫灵也开始转变思路,在比赛之余,计划通过自己积累的影响力来经营车队和自行车店。

两年开了10家车店

疫情过后,随着户外运动消费崛起,露营、滑板、滑雪、飞盘……逐渐进

入人们的视线。其中,自行车本身属于环保出行的代步工具,又兼具运动锻炼的属性,人们可以在休闲骑或竞速骑中释放压力,热爱运动或者想要运动的那群人开始购买人生的第一辆公路车。

商业嗅觉灵敏的徐鑫灵看到了市场的变化。2021年,在入股第一家自行车店后,他感受到了骑行热在逐渐升温。他发现,周围骑行的人多了起来,自行车店的销量也有了明显变化。“赞助我们车队的轮组品牌,2022年的销量