

▶王浩羽在體育科技前沿授課。



◀王浩羽主持「體壇家計劃」見面會。



抓住體育科技變革機遇

王浩羽：完善草根足球生態圈

從體育行業的創業者再到「獨角獸」獵手，王浩羽經歷了中國體育巨變的黃金年代。這名登上《福布斯》和《胡潤百富》雜誌雙料體育創業者接受大公報記者獨家採訪，出人意料地說，他現在不喜歡被資本和流量平台打造的一個又一個創業神話。在他看來，資本以較分散的形式注入各企業時，企業才會在健康的生態中得到發展。

大公報記者 李理(文) 受訪者提供(圖)

王浩羽說，資本更青睞於有熱度的項目，中國內地市場在各產業均有顯著的「贏家通吃」現象，因此會導致體育科技初創公司數量略少。當市場上出現某個獨角獸企業時，其他初創企業的融資會變得更為困難。社會資本以較分散的形式注入各企業時，企業才會在健康的生態中得到發展。

「中國的體育水池被投資者瘋狂打造獨角獸所填滿。」讓王浩羽這樣判斷是國際對標數據，「在最新公布的2020年健身科技融資榜單中，KEEP(內地運動科技公司)所在的健身課程平台以融資額6.14億美元排名全球第三，而在健身科技初創公司的數量上，美國健身初創企業約佔全球40%，是排名第二至第四的國家總和的兩倍多。在亞洲，印度是唯一躋身前十的國家，中國沒有出現在名單中。」

作為曾經體育創業先鋒軍，王浩羽抱著讓足球愛好者「像訂電影票一樣訂球場」，着力構建標準化線上訂場流程。他在杭州試水，「在成第一塊場地的自建後，公司又通過球友眾籌的方式得到一百多萬的資金，到2015年年底的時候，我們已經連接建設了5塊場地，在快速擴張的過程中，公司先後獲得了蠻子基金和懂球帝的天使輪投資，公司運營的連鎖足球場館也始終保持在10個以上。」

杭州旗開得勝後，王浩羽又把下一站放在上海，「面對上海緊張的空間，我們針對性地採用了自建、自營、聯營三種方式獲得球場經營權，打造獨特的足球場地+互聯網的商業模式，先發展線下服務，再完善線上體驗，為業餘足球活動提供場地支持，完善草根足球生態圈。」

創業僅三年的時間，王浩羽所在的公司自建自營超過一百片球場，逐漸成為長三角地區最大的球類連鎖場館運營商。

創業獲實戰經驗

早年在上海交通大學電子專業求學，王浩羽對於科技潮流保持着敏銳的第六感。在公司的發展進入正軌後，他想返回北京，尋找能夠更宏觀的觀察體育創新創業的角度。

「當時清華大學五道口金融學院正招募具有體育創業經歷的總監，我們一拍即合。」自此，他開始了體育創新研究和高管教育的新賽道。身邊圍繞着都是各路體育創業精英，他說，互聯網浪潮令中國體育產品類別更加豐富、科技金融與體育的融合度力度更大，「抓住體育科技變革的機遇，中國有希望在新的發展階段實現對西方國家的彎道超車。」

在他看來，最新的兩個風向分別是體育與虛擬現實技術融合，以及體育娛樂化變革，「疫情期間，前者得到了較快的發展，帶動了許多健身獨角獸企業的發展。目前體育娛樂化變革的發展趨勢，主要集中在數字化場景和道具的應用領域，這一趨勢更



◀王浩羽在2018年到俄羅斯考察世界盃足球賽。

王浩羽小檔案

- 任教學府：清華大學
- 現職：五道口金融學院體育金融研究中心總監
- 主事項目：清華大學中國創業者訓練營「體壇家計劃」班主任

●項目簡介：目前專注於體育科技與投融資研究、高管教育和項目孵化工作

●參與項目：上海哇卡體育文化發展有限公司聯合創始人(2015初創)

●項目簡介：通過獨創的「業餘足球場地+互聯網」商業模式，運營超過100片球場，逐漸成長為長三角地區最大的球類連鎖場館運營商

曾獲獎項

- 入選2018年福布斯中國U30體育精英及2018胡潤30x30創業領袖榜單



◀王浩羽為山區孩子介紹棒球運動。

加迎合當代青少年群體的口味。」

王浩羽說，他希望很快能看到像抖音這樣從中國走向世界的體育產品，「我研究過很多的體育案例，歐洲的許多體育科技公司在成立之初，它們便面向全球市場。在自有市場不足的條件下，充分利用經濟全球化，以更加開放的發展思維以獲得更大的發展機遇。」

「更低的文化壁壘使得體育相較於其他行業更容易實現全球化擴張。」王浩羽最後說，中國企業更需要抓住日益加速的全球化進程，將更多的體育產品銷往海外，擴大產品消費人口。



▲推動校園足球是體教融合有效方法。資料圖片

從興趣入手 倡體教融合

憑藉着成功的足球培訓經歷，讓王浩羽成為朋友間青少年體育教育的「顧問」，經常會有朋友向他請教孩子應選擇何種類型的體育項目。「考慮到體育的社會性和對孩子的影響，我首推的永遠是球類運動，足球、籃球、棒球等。球類項目能夠很好地培養團隊合作意識和責任心。」

「在我小的時候，學校裏集體性的比賽只有運動會，而眾多同學喜愛的乒乓球、足球、籃球卻只能自發的組織，自娛自樂。過去是這樣，現在還有很多地區的學校依舊如此，學生們對於自己經常練習的項目沒有展示的機會，而需要參加並沒有接觸過的田徑項目，這是對學生興趣的一種打擊。」

王浩羽向記者回憶學生時代的運動經歷，「小學時期短暫的足球隊選拔讓我明白了體育不止是一種遊戲，體育需要吃苦，需要認真對待，更需要堅持。如今學生們的運動興趣日益廣泛，如果學校能夠有針對性的提供學生們展示自我的舞台，體育鍛煉所蘊含的積極影響能夠更好的體現出來。」

「體壇家計劃」 建持續學習平台



▲王浩羽在體育科技論壇中以視像致辭。



▲體育賽事在疫下如何隨機應變，如CBA賽事的復賽過程，是體育產業研究的嶄新案例。資料圖片

去年疫情期間，王浩羽潛心做了一件事，他把體育科技創新案例歸納梳理，他說，「疫情下的體育表演業經歷了從休賽、延期、保持訓練到空場復賽等一系列前所未有的重大變革，大眾體育活動也經歷了居家封閉、線上聚集再到線下有限活動的整個過程。其中孕育出了大量的體育科技創新案例。」其實，除了專注於體育科技的研究，王浩羽是清華大學「體壇家計劃」的班主任，這項計劃由五道口金融學院主辦，「多元」是項目最大特色。

身份多元、職業多遠、項目多元、課程多元，王浩羽告訴記者，「體壇家計劃」創辦的初心就是為體育從業者搭

建一個平台。「我在研究體育科技的過程中，從國外的案例中發現，體育平台的作用是非常巨大的。體育本身不是垂直行業，資源多元，需要進行許多跨行業的交流與合作。」

王浩羽說，搭建平台能夠匯集資源，以大型體育IP和政府互動為例，需要平台支撐，「好的平台能夠滲透進行業內部，連接各種資源共同打造體育生態網絡。」

王浩羽介紹，正在進行的首批「體壇家計劃」共招募80名學員，覆蓋體育領域多重職業，初創企業的創始人、大公司的高管、投資人、運動員、媒體人、社會公益者、體育博彩從業人員、體育

律師、體育經紀人等，「多元的身份派生出多元的觀點，大家都十分享受這樣的思想風暴。」

對於體育從業者百戰歸來再讀書，王浩羽說，這些學員都是在某些領域內取得過成功的專家，加入計劃就是接受更為系統的學習，了解更多政策和跨界的知識，「對於中國的體育創業者來說，繼續學習十分重要，很多擁有運動員經歷的創業者缺乏對體育政策和體育發展趨勢方面的了解，至於跨行業的創業者不僅需要懂體育項目，更需理解公司的運營，他們對於終生學習和知識再生產有着迫切的需求。」