

宁波高尔夫想撕掉“贵族”标签

记者 朱一诺 谢斌

抚摸着价值数万元的高尔夫球杆，老邹回忆起了他与高尔夫的初遇。十几年前，老邹在鄞州开了家制造企业，其产品主要面向银行等高端市场。在推销产品的过程中，他了解到他的目标客户都喜欢打高尔夫，便决心以此为突破点，融入客户群，融入客户群。听说宁波启新高尔夫球场名声响亮，老邹便独自到启新偷学技术。

一直练到技术不露怯时，老邹才开始邀请客户去球场打球，时而也叫上几个好友进行小型比赛。在高尔夫这一“社交利器”的连接下，他顺利地获得了大量订单。此后，老邹就爱上了高尔夫球运动，一有空就跑到全国各地的高尔夫球场打球，甚至飞到韩国去打。现在说起高尔夫，老邹骄傲地说：“我的客户朋友都已经打不过我了。”



A

宁波高尔夫发展二十余年

实际上，启新并不是宁波第一家高尔夫球场。根据圈内人士介绍，1997年左右，梅墟一高尔夫练习场是宁波高尔夫的萌芽地。这一练习场仅150码（1码等于0.912米），与国际标准的球场相差甚远。

1998年，在如今宁波市体育中心的足球场方位，宁波第二家高尔夫练习场开了起来。之所以称之为练习场，是因为它与标准球场不同，通常，练习场占地顶多两三万平方米，而标准18洞球场占地1500亩-2000亩。

或许因为宁波没有真正意义上的高尔夫球场，1999年，位于东钱湖的宁波启新高尔夫俱乐部突破层层难关开业，引起了不小的轰动。绿草如茵的启新，拥有国际标准的18洞高尔夫球场（其中9洞为灯光球场），占地120公顷，球道全长7200码。至今，宁波人一提高尔夫首先会想到启新。

2000年，位于雅戈尔大道1号、段塘高速出口的中基进出口公司也建起了一个练习场，同时对外招聘高尔夫教练。三年后，原本在广东一球场从事高尔夫教学和经营管理工作的杨勇刚经朋友推荐，背着行囊踏上了宁波这片陌生的土地。于他而言，处于发展阶段的自己和高尔夫运动刚刚兴起的宁波市场极为匹配，他抱着慢慢融入、共同成长的期盼，降落在了中基的这片练习场上。

2003年于杨勇刚而言是重要的一年，于宁波高尔夫市场亦是关键的一年。这一年，在“非典”的影响下，全市上下人心惶惶，既不敢出门又想去郊外人少的地方呼吸新鲜空气，因此在一定程度上带动了宁波高尔夫消费。“当年，打高尔夫的大多是外代、外运、外贸行业从业者，每个月有五六个比较稳定的球友。”杨勇刚回忆道，“一直以来，打高尔夫的人群都很难跳出小圈子。”

到了2004年，拥有18洞的宁波东方高尔夫球场在北仑小港开业，至此，宁波高尔夫球场增至2家。

“那年，去上海参赛时，和以前广东的朋友交流时，都会听其他地区的教练聊起这一年打球的人数明显增多了，打球的人里终于有了‘陌生人’。”在杨勇刚的印象里，2005年全国高尔夫市场迎来了一次爆发。然而，此时的宁波市场却依然平静。直到2008年遇上经济危机，企业家投资更谨慎了，闲钱多了，来打球的人才有了明显增加。这一时期，众多小企业家加入了打球的行列。同年，杨勇刚到绿涵高尔夫任职。

B

室内高尔夫球运动接地气

“宁波高尔夫发展至今依然有个圈子，大多数是客户拉客户，朋友介绍来打球练球。打球的人大多互相认识。”2009年，在宁波高尔夫球市场上打出了一定名气的杨勇刚，趁着高尔夫运动大爆发之际，在宁波市体育中心开设了一家名为“老鹰高尔夫”的室内练习馆，自己做起了高尔夫教学及用具销售、维修。

同样看好宁波高尔夫球市场未来的黄建武，在2013年辞掉工作，在江北万达附近以高尔夫为核心运营起一家拥有餐饮等休闲项目的农庄。“虽然位置偏僻，但在室外高尔夫场地紧缺的宁波，我的农庄生意依然可观。”他说。

然而，正当黄建武打算进一步扩大农庄业态的时候，国家发改委、国土资源部等中央11个部委联合下发《关于落实高尔夫球场清理整治措施的通知》，要求全国各地高尔夫球场按照取缔、退出、撤销、整改四类要求进行处理，之后一些省市陆续公布整改文件，使得整个行业的发展面临挑战，黄建武的农庄不得不按规定关停。

“本以为上帝会关死这扇窗，但一纸文件又给了我希望。”2014年年底，国家提出了非常明确的经济指标：“到2025年中国的体育产业要达到5万亿元。”在全民健身、消费升级等一系列利好因素助推下，体育产业无疑市场广阔，前景巨大，而高尔夫自然不会走向没落。

“虽然很多练习场关闭，但打高尔夫的人群还在，室内高尔夫练习室就成为他们的另一选择。”为了规避用地困难，黄建武将目光转向了室内高尔夫市场。

室内高尔夫练习场的“玩法”主要依靠模拟器完成，它基于城市高尔夫游戏设备和特定空间，通过高尔夫运动游戏软件，来实现高尔夫运动、高尔夫教学、高尔夫社交、高尔夫娱乐。



模拟器真实场地有何不同？

“实际上，模拟器非常逼真，与实地训练效果差别不大。当你使用真实球杆打出一球时，大屏幕上会显示风的方向、速度，以及落球的坡度、旗杆的位置，这些和选手在户外场地所要考虑的因素几乎相差无几。此外，当你击出一球时，上面会精准地显示球的飞行距离、起飞角度等数据。”杨勇刚一边演示，一边介绍道，“模拟器内还有湖泊、森林、山地等各种地形的高尔夫球场模拟场景可供选择，让你足不出户就能感受全国各地不同球场的打球效果。”

“下场打球不仅价格更贵，还会受室外天气影响，时间成本也高，到偏远的球场打一次球至少搭进去一天。而位于市内的模拟器，不但能高度模拟实地效果，还不受时间和天气的影响，练习效率更高。”对于杨勇刚的说法，黄建武表示认同，“室内高尔夫突破了传统练习场、球场对于场地、成本的限制，投资小，复制快。解决了学球难的障碍，使学球过程直观图表化，学习结果数据化。”

基于室内高尔夫的优势，杨勇刚和黄建武的门店一到周末均呈满员状态，不过他们依然认为宁波的发展速度较慢。“目前全宁波打高尔夫球的成年人约2000人，主要人群为外代、企业家，以及金融行业有维护客户需求的从业者。其中以中年人为主，部分发烧友一周会打球五六次，并未完全普及。”黄建武说。

C

D

青少年高尔夫市场有未来

杨勇刚介绍道，宁波高尔夫发展至今，计费方式主要有三种，一种是按球的盒数计算，市面上一盒30个球，100盒1500元，一般打一次球消耗四五盒左右；第二种是按时间计算，1小时100元左右；还有一种是购买年卡，年费约七八千元。“这一价格由市场决定，目前宁波的价格在全国范围内处于中等水平。”

看宁波市场变化，2003年，宁波地区说得上的高尔夫教练仅4人，而如今教练人数已扩大到30多人。“2003年，底薪加上教学提成，我的收入约五六千元。经过多年经验积累、水平提升，如今，现在15节课的报价为9800元。”杨勇刚说。

另外，宁波球友们的高尔夫水平也有所提高，“72杆标准杆，我刚来宁波时能打到80多杆已经算水平高的了，现在已经有不少人能在60多杆内进完球。”当然，打高尔夫的人群、频次都在增加。

但在经营者看来，虽然打球的人数有所增多，但高尔夫依旧没有“出圈”，目前仍有不少人认为高尔夫是高消费运动，以至于过门而不入。“高尔夫这一阳光的运动，其实没有大家想象中那么贵，我们也希望让更多人接触到高尔夫。”黄建武、杨勇刚等从业者很想撕去高尔夫的“贵族”标签。而随着国家大力支持发展小球，各省市高尔夫青少年巡回赛等更多赛事的举办，青少年高尔夫培训市场展露出新的生机。光去年一年，宁波打高尔夫的青少年就增加了100多人。

“自学校创立开始，高尔夫就是体育必修课，学校还开设有高尔夫全日制项目，打球的氛围非常浓厚。”为了挖掘青少年市场，黄建武同宁波赫德实验学校等私立学校进行了合作。他告诉记者，目前学校配有面积1500平方米的“高尔夫小球馆”，包括12个打位、15个迷你果岭、一个大果岭、一个沙坑，以及一个模拟练习器。麻雀虽小，五脏俱全。

去年，GCCT全国青少年高尔夫冠军赛在厦门落幕，宁波赫德实验学校的王嘉怡获A组冠军、朱雯绮获季军，高美琪获女B组亚军，学校获团队亚军。在小年龄组部分，该校小学部的钟铭、王禧爱也参与了这项全国性的比赛。而杨勇刚今年13岁的女儿杨月华，在他的带教下，仅两年时间就获得了浙江省、江苏省、福建省等多省市青少年高尔夫球公开赛冠军及2018年全国青少年高尔夫球公开赛冠军。

在不少家长看来，高尔夫运动除了能强身健体外，在培养礼仪、团队精神和自我判断等方面能起到不小的帮助。“它不仅是一项运动，也是一种社交方式。”对于青少年高尔夫市场的未来，黄建武和他背后的投资商皆充满信心。