



我与体育的公关情缘

文 / 许彝

有一句话说：体育是最大的公关，从新中国的乒乓外交到奥运会、亚运会在中国的成功举办，无不是中国体育公关在世界上的巨大成功。

在我们公关之家里，也有一位体育运动的爱好者，他从一个人的单纯爱好；到深入其中，组成到团队；再到组织活动，成为业内小有名气的人物；接着，开公司，创立骑行袜品牌，他在体育产业的行业里，越走越远，越走越来劲。

第一次见陈刚，是隔着玻璃，窗外飞驰过来一辆炫耀的山地车，车上是一个穿着全套骑行服的细条身影。当车子快骑到公关之家大门时，一个酷酷的急刹，山地车划过了一个漂亮的弧度，车上的人轻巧的把车停好，迈步推开了公关之家的大门。

见了面，原是个憨憨的大叔，大叔很健谈，很喜欢交朋友，在参加了几次公关之家的活动后，就欣然入会。

随着交流的深入，他的故事也渐渐在我们面前呈现了出来。

与自行车运动的缘份

说起与自行车运动的缘份，陈刚先是羞涩一笑，然后

略带着些不好意思地说道：“就是热爱户外运动，杭州的户外环境实在是太好了。”

2019年之前，陈刚喜欢跑步、健步走等各类户外运动，双脚几乎踏遍了杭州的所有游步道。西湖周边的群山，他也几乎跑遍了。

陈刚沉迷于山水之间，沉迷于忘却凡尘与大自然亲密接触的快乐。但让人没有想到的是，不久后他的腿出现了问题，痛疼、无力感突如其来，他去看医生，原来是膝盖积液导致的。治疗的同时医生叮嘱他要是少做运动，这下陈刚可真急了，户外运动已经成为了他生命的一部分，刚在热恋期就分手，这那里受得了。

得知他的情况后，医生建议他可以适当的参与一下自行车运动，相比跑步和徒步，自行车运动对腿部的压力会小一些，也有益于他膝盖的调养。

就这样，新世界的大门向陈刚敞开了。

陈刚到现在还记得他的第一辆山地车，那是他花了400多块钱在网上买的二手车。车虽然是二手的，但陈刚第一眼就爱上了，陈刚手巧，又有过维修经验，这辆二手车从链条到各种部件，都被他进行了改装，就连油线都是他

自己喷的。他骑着这辆车,游走在杭州周边,有时一骑就是半天甚至是一天。陈钢说:“相比跑步,骑行让他欣赏到了更远的风景,体验到了更广阔的世界。”

这一体验,便一发不可收拾,2021年陈钢又迷上了公路自行车,他购入了一辆更快更轻便的公路车,开始参加各种自行车比赛,环舟山、环千岛湖,浙江周边的活动他几乎参加了个遍,他的骑行版图也越来越大,骑得更远,更快,是他的目标。

但随着疫情的到来,很多赛事活动都被迫取消,疯狂过后陈钢的状态又恢复到了体育运动的本源——休闲健身。他换回了山地车,空闲的时候,在杭州周边的山道间流连忘返。这时他开始思考,如何把自行车运动真正的融入自己的生活?让自己的骑行经验分享给更多的人?自己到底能为这项运动做些什么?

随着疫情的远去,深思过后的陈钢开始了行动。

把爱好变为事业

陈钢老说他的成长离不开社会大学的锻造,高中毕业后,他就来到杭州闯荡,当时最大的梦想就是能在杭州落下脚。他从汽修行业入手,从学徒开始干,学修理,学做人,踏踏实实地开始了自己的梦想之旅。

杭州并不是这么好闯的,但陈钢凭着他的忍性,坚持和一点点小聪明,慢慢地在这座城市沉淀了下来。不久,一个机缘巧合,他进入了一家外贸公司,老板很看好他,承诺如果他好好干10年,便给他一套房。一套房对于想在杭州落脚的陈钢来说吸引力可是太大了。他从业务员干起,

边干边学,不断成长。幸运的是,那段时间正好是外贸的风口,陈钢抓住了这个风口,干得风声水起,同时也积累了丰富的的人脉和商业经验,他知道,有一天这都会变成独属于他的财富。就这样,陈钢在外贸行业干了20年,直到这个风口过去。

在沉寂的这几年中,陈刚遇上了自行车运动,在休闲健身的同时,他的商业DNA也动了起来。其实离开外贸行业后,陈刚也一直在关注一些小的商业项目,帮企业做做投放,自己也投一些轻资产小项目来运作。

这期间,随着骑行技术的提升,骑行距离的增加,再加上疫情期间的深淀,他从对骑行袜的无所谓到精挑细选,慢慢领悟到骑行运动场景对袜子的真正要求,这个来自“世界袜都”浙江诸暨的中年人,看到了一个商机——骑行袜。

想到了便去做,陈刚先进行了市场调研,普通袜子太内卷了,细分领域还可以做做,其他已经没有空间。

国内市场虽然做运动袜的企业很多,大小品牌也很多,但真正以骑行袜为主要方向的却不多,国内还没有一家企业能去深入研究开发专业骑行袜的功能需求。根据运动科学和特点设计独属于某一个项目的袜子产品,国内几乎见不到。

国际上只有一个品牌 DEFEET 是专门做骑行袜的,与世界上顶尖车队合作,网上有买,100多元一双,销售量还不错。这给了陈钢极大的信心,他的脑海里出现了设计一款国产的性价比超越老外的骑行袜品牌的蓝图。

通过多年的骑行体验,陈钢发现,骑行袜与一般的运动袜需求完全不同,一般的运动袜由于脚掌是要直接和地



面接触,而身体的重量全部是由脚来支撑,所以袜子一定要耐磨,抗压。但骑行对双脚的要求更多的是快速运动中的防出汗,轻爽,速干便成了重点,舒适亲肤,包裹性好,压力适中,吸湿排汗,速干透气,无粘不滑,柔韧耐磨,结合这几大特点,陈刚决定整合资源一定要打造一款与众不同的能够满足广大车友真正需求的专业骑行运动袜。

陈刚为此成立了帅佐科技工作室,他对线上线下几十款运动袜品牌进行了研究试穿,分析纱线组成,为了进一步优化提升各种功能,亲自去市场采购优质纱线,多次打样亲自测试体验改进,终于一款由进口 coolmax,锦纶,莱卡,氨纶,聚脂纤维,橡筋等纱线合理配制,全自动一体机织造,无骨缝头,直板定型,简洁大方,舒适亲肤,压力适中,包裹性好,吸湿排汗,速干透气,柔韧耐磨,不粘不滑,防臭减震,能够满足广大车友真正需求的专业骑行袜横空出世了。

在骑行专业领域时间不长并对袜子没有一定要求及认知的人是感觉不到骑行袜的重要性的,但真正体验过后,没有一个不赞许的,一个人脚舒服了,浑身便彻底舒畅,一双好的袜子对运动来说真的太重要了。陈刚的体验款一出厂,经过全国各地车友及车圈内大佬测试体验,得到了一致认可和好评。

陈刚把他的骑行袜品牌命名为“动算”,寓意是:出去活动、行动、运动一定要有科学的预算、计划、规划和算法,这样才能达到最佳的效果。英文商标 TJDO,是 JUST DO IT 的缩写,就这么干的意思!这也是运动圈里率性的体现。

体育公关指引前路

很少有人能把爱好和事业能真正结合起来,陈刚做到

了。陈钢把重点放到了组织骑行活动上。开发骑行袜是为了更好的服务骑友,组织各类骑行活动,在完成爱好的同时,也是对“动算”品牌最好的推广,这无疑也是体育公关的最好实践。

从爱好者,到参与者,再到组织者,在短短6年时间内,陈钢完成了骑行的三大跳跃。

前段时间,公关之家组织了“环西湖骑行日活动”,做为会员的陈钢,在活动组织上给予了大力的支持,正是在他的带领下,在西湖的风雨洗礼中,公关人展现了无畏的勇气和超越一切的团结力和精神力。

现在每年陈钢少说要组织4-5场中小型的骑行活动,随着在车圈的名气越来越大,很多大型活动也都纷纷找上门来,让他协助参与。问到赛事活动的组织者与参与者有什么不同时,陈刚由衷地说:“之前参加比赛,我需要考虑的只是,这段路我怎么样才能发挥出自己最佳的水平,把他骑好,争取取得好的成绩。而做为组织者,我要考虑的东西就太多了,活动策划、路线设计、统筹管理、安全保障没有一项是能马虎对待的,甚至是招商,现在做一场活动太难了,资金真的太重要了。”

陈刚是个热心人,一直积极参与一些公益活动,他还是杭州西湖景区岳庙派出所的西子义警,也是浙江海豹救援队的成员。

当然,陈钢的生活重点还是离不开骑行,无论多忙,他每次出去骑行都会拍一些照片视频素材,回来自己剪辑一下,记录美好时光,归类存档,目前已有几百个骑行短视频了,“等我老了全部整合成一部大片,就叫《骑行人生》,再叫上几个车友,一起喝着茶和咖啡,慢慢回忆分享,这笔精神财富是无法用金钱来衡量的!”陈刚说。

