

此“乔”愿作彼“桥”

乔丹主动要求率队参加 NBA 中国赛

我在现场

是谁,让刘翔崇拜?是谁,让球迷热泪盈眶?究竟是谁的到来,将陆家嘴黄浦江畔的灯光染成了一片蔚蓝?

52 岁的乔丹,选择上海,为其品牌 AirJordan30 周年庆典的活动举办地,传递“胜由我定”精神。昨晚,在半岛酒店 11 楼停机坪里的“Jordan 致胜空间 23”里,乔丹同其专用设计师汀克之间的传奇对话,令刘翔、李娜等体坛巨星感慨至深。

黄浦江畔一片蓝

外滩源的乔丹飞翔总署,蓝色的周年庆海报包裹墙头,引人注目。这里人头攒动,球迷需要通过网上预约,才得以见识那些乔丹的珍贵纪念品。

昨晚的外滩地标建筑半岛酒店,外墙上众所周知的飞人标识,令人恍如置身于乔丹的家。走上 11 楼停机坪:东方明珠是蓝的,陆家嘴大楼是蓝的,外墙面的广告也打上了 30 周年、“胜由你定”的蓝色标记。

昨晚在半岛酒店举行的乔丹品牌发布会,蓝色入场证被黄牛炒到了 1 万元。痴心球迷在秋风中早早守候着,只为见乔丹能从眼前走过。

由于严格的安保要求,发布会邀请了部分媒体。40 分钟后,乔丹姗姗来迟,但即便如此,没有人抱怨,全场响起一片热闹的掌声。

惟有乔丹,独具魅力。

庆典为何选上海

11 年前,乔丹第一次来华,在北京东单,因引发骚乱而草草提前收场。11 年后,究竟是谁有如此大的神力,请到“篮球之神”再访华?

NBA 总裁亚当·萧华告诉本报记者:“他来到办公室找我,说想率黄蜂队来打中国赛。”乔丹的用意很明显,将这支来自中小城市的球队,在美国以外最大的海外市场,打响知名度,“他想要实现自己和球队对中国球迷的承诺,同时推广自己的品牌。”

与其说这是一场品牌推广会,更不如说是乔丹的篮球宣言:热爱、热爱、还是热爱。“我用我全部的热情在打球,希望这份热爱能千秋万代传下去。如果你热爱篮球,一定会做到很好、做到极致,这就是生命的真谛。”

未来市场在中国

这场发布会,乔丹和他的品牌团队,是用了心的。每一个问题,都是关乎对篮球的热爱。访谈在专用设计师汀克和乔丹之间举行,合作 30 年,不离不弃。头发花白的汀克回忆说,“乔丹第一次退役时,我仍坚守岗位,坚持设计,因为我知道,他总会返回球场。”

30 年,那一双双乔丹鞋,伴随着他夺得 6 座总冠军奖杯,也成为篮球市场被球迷追捧的经典和传奇。

下一个 30 年,乔丹瞄准中国市场,从上海开始推广。

“中国曾诞生了一批伟大的运动员,姚明、易建联,这是一个风向标,我相信未来会有更多中国优秀篮球运动员诞生,所以我非常看好中国。”乔丹说。

明星眼中的乔丹

刘翔、李娜……他们是体坛巨星,但昨晚在乔丹面前,他们也都成了乔丹粉。网球天王巨星费德勒也特地赶来,在这里同乔丹合影。

11 年前,同乔丹的偶遇,刘翔历历在目。“我记得在美国一次聚会上,见到了乔丹,当时人特别特别多,我跑上去直接告诉他,我很喜欢你,很崇拜你,希望你和你合影。他非常友善地答应了这个小小的要求。”

乔丹的成就,不只在于其在 NBA 的六冠伟业,还在于其退役后的场外事业,按刘翔的话来说,“他的人生轨迹非常完美。”

而国足门将王大雷,不久前在市区里开张了他的鞋店,取名“念叁”,为的就是纪念 23 号乔丹精神。

恰如曾经创造“林疯狂”的华裔球星林书豪所言,“来到中国,我以为我很红,没想到乔丹一出现,他才是神。”

本报记者 陶邢莹



扫一扫添加新民体育微信公众账号



■ 网球费天王(左)与飞人乔丹相遇在美丽的黄浦江畔 图 TP

相关链接

乔丹二三事

● 乔丹在 2010 年斥资 1.75 亿美元完成对当时山猫的收购,去年,山猫正式更名为黄蜂。

● 《福布斯》的最新调查结果显示,乔丹的资产超过 10 亿美元,并进入全美 500

富豪榜。换算成人民币,乔丹的资产达到 63.6 亿人民币。

● 乔老板选秀眼光之臭,人所共知,各路水货选了一大把,曾经的水货状元夸梅·布朗,就出自于他手。

● 去年黄蜂表现糟糕,乔老板甚至自曝曾有复出拯救球队的想法,但终因年纪太大放弃这个念头。

记者手记

承 诺

从北京东单爽约,到来沪同球迷近距离相约,时光如梭,一晃 11 年。正如 NBA 总裁萧华所言,乔丹实现了他的承诺。

11 年前,在北京东单,乔丹第一次来到中国,但只是隔着专车的窗户挥了一下手就匆匆离去。现场那些通宵守候的球迷,连他的一根头发都没见到。那些天里,乔丹的临时保镖们似乎是乔丹来过中国的唯一证据。或许“篮球之神”的魅力就在于营造出来的与世隔绝的神秘感。

11 年后,乔丹的身份,从球员变成了老板,他亲自告诉萧华,我要率队来打中国赛。

在深圳,他参加了赛前发布会,随后他亲临现场观看比赛。而在上海,乔丹昨晚同媒体面对面访谈,今天参加球场翻新的公益活动,明天还会亮相梅赛德斯奔驰文化中心。他同球队住一个酒店,坐一架飞机,没有特权。这就是萧华所说的,“乔丹参加每一项中国球迷的活动,实现了他的承诺。”

伟大球员的伟大之处,不只是赛场上的叱咤风云,还在于他离开赛场后的表现。“篮球是我一生的热爱,我要把这种热爱传递千秋万代,传递到中国。”昨晚乔丹如是说。

陶邢莹



■ 国足门将王大雷(左)昨过了一把篮球瘾

图 TP



■ NBA 当家人萧华畅谈 NBA 中国赛的明天 图 CFP

NBA 中国赛上海站,姚明打过,科比来过,总冠军球队也来过了。NBA 中国赛年年办,如何升级打造?

昨天,刚抵沪的 NBA 总裁亚当·萧华,接受了包括本报在内的近十家媒体的圆桌采访。

迈入萧华时代

这是亚当·萧华作为 NBA 总裁的第二届 NBA 中国赛。去年,他还是有待检验的“菜鸟老大”,今年来华,底气更足——美国本土签下 9 年 240 亿美元的新电视转播大单、签下耐克和 UA 这两家新装备赞助商。而在中国,NBA 以 5 年超 5 亿美元的价格把数字媒体版权独家卖给腾讯(单价是新浪之前每年 2000 万元的 5 倍),签下创纪录的 16 个市场合作伙伴……“后斯特惠时代”这一词语甚至都没来得及流行,NBA 就已经迅速迈入萧华时代。

向其他城市延伸

但即便如此,NBA 毕竟是舶来品。一年一次的中国赛,如何满足球迷越来越大的胃口?

几乎每次来中国,萧华都会被问到这样的问题:“会考虑将常规赛搬到中国来吗?全明星周末在中国办有无可能?”

刚结束的深圳站,给 NBA 吃了一颗定心丸,这是 NBA 中国赛首次在北上广以外的城市举办,球票一票难求、赞助商数量破纪录。而深圳之外,类似成都、天津、东莞等二、三线城市,球迷的需求都摆在那。“我们已经在中国都打了近 20 场比赛,也确实把这次深圳的比赛看成是一次向其他城市延伸的机会。”

萧华的思路,是打造高科技化的 NBA,为此,虚拟现实技术已摆上日程表。他透露,不久的将来,球迷可以通过这种技术,在家里感受到同比赛现场一模一样的观感。

实打实的回馈

今年,NBA 同腾讯签下的数字版权合同,让中国球迷在手机客户端上免费看球的愿望实现。“毕竟,在中国,NBA 比赛时间是上午。现在通过手机,400 场比赛,就可以一网打尽了。”

而 NBA 在美国签下的转播大单中的部分利润,将被拿来培育中国的青少年市场。作为教育部的战略合作伙伴,NBA 中国在今年 6 月宣布,出资 1000 万元人民币,在中国建设和翻新公共篮球场,这无疑是一个实打实的回馈。在今年中国赛开始前,NBA 和东莞篮球学校完成续约,双方将致力于培养中国青少年篮球精英、篮球教练员及相关篮球专职人才。

下一个姚明在哪里?当这个问题再次抛给萧华时,他底气十足,“在青少年培养上的突破,将是 NBA 未来在中国最重要的突破口。”

本报记者 陶邢莹

致力培养中国青少年篮球精英

NBA 总裁萧华接受媒体圆桌采访