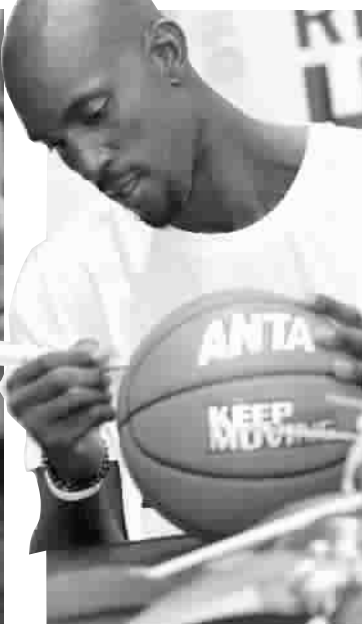


国内几大运动品牌 频打 NBA 球星牌——

已经尝到甜头 还要想点花头



在阿迪达斯「唯快不破」斗快中国行活动中，NBA 球星沃尔与球迷进行三对三对抗



▲ 加内特在篮球上为球迷签名留念
▲ 韦德中国行球迷见面会现场气氛热烈 图 CFP

运动汇 体坛观察

韦德来中国了，随着这位李宁品牌旗下超级巨星的到来，NBA 球星今夏将再掀“来华潮”。

2012年，在香港上市的李宁公司年报显示巨亏19.79亿元，店铺总数减少1821家。同样在2012年，李宁一掷千金，以10年约1亿美元的合同签下韦德。一边是业绩巨亏，一边是巨资代言费，这不禁让人产生疑问：这种高价请明星代言的行为，真的能给企业带来超值回报吗？

2012年，对于各大运动品牌来说，是“充满波折的一年”，关店、去库存成为主旋律。数据显示，除李宁外，去年匹克门店总数减少1300多家，安踏也有110家门店关闭。

相比频频关店的窘境，三大国内品牌的NBA球星“来华热潮”却丝毫不减，其中李宁公司去年10月

更是斥巨资签下韦德这个超级球星。此外，据记者了解，已经被李宁夺去CBA这个主战场的安踏公司，未来也将签下一位巨星级NBA球员。

为何在效益不佳、利润下降的情况下，还要把巨额资金砸向NBA球星？这是因为NBA球星为这些公司带来了甜头。在2005年与NBA球星“联姻”之前，匹克销售额还不到李宁公司的十分之一，而在借NBA东风的前6年中，该公司的销售额年均高速增长超过80%，远远超过其他竞争对手。据了解，匹克用于赞助部分的金额约占总营销费用的30%—40%，在业界只是中游水平，低支出，高回报，这也是为何国内品牌青睐NBA球星的根本原因。

总体来说，三家国内品牌走的NBA球星路线不同，但效果都不错。李宁主推的是韦德这样的超级巨星；安踏走加内特、斯科拉这样的

实用球星路线；而匹克则是“群狼”战术，虽然旗下球星不够大牌，但是分散出击的效果却很好——近几年，每年的NBA总冠军球队中，总会有匹克旗下球员，匹克也乐得以此作为宣传噱头。

“这些国内品牌目前可能经营状况一般，但是他们的NBA球星路线却是正确的。”在篮球评论员苏群看来，签NBA球星有助于保持甚至提高这些国内品牌的市场占有率，“市场这块蛋糕有大有小，关键是看某一品牌在其中所占的份额是大了还是小了。如果比例是变大了，就说明他们的营销策略是成功的。”

体育营销专家、北京关键之道体育咨询有限公司CEO张庆表示，各大品牌之所以愿意签NBA球星，是因为篮球是一项主流运动，“每个品牌要想跻身体育主流市场，都必须得向篮球、足球等主流运动靠拢，而NBA球星又是篮球运动中的‘塔

尖’，他们的名气和关注度确实可以为品牌带来超值回报。”

在不少人看来，李宁每年千万美元砸向韦德，其实冒着很大风险。可张庆认为，至少从目前看，李宁是成功的，“能够签下韦德，李宁也是在证明自己的实力，这就可以稳定不少消费者的心。另外借着这笔重磅签约，李宁也借此表达了回归篮球的决心，从目前看，这一宣传目的达到了。”

不过张庆表示，国内品牌目前存在比较大的问题是产品“同质化”，而这并不是签下任何明星就能够解决的：“对于这些国内品牌来说，签NBA球星只是走出了第一步。这方面国内品牌得向耐克、阿迪达斯等国际大品牌学习，以签约明星为契机，大力提升各自的产品、服务和理念，而不只是拿NBA球星当噱头。”

本报记者 李元春

【相关链接】 明星品牌作用

■ 最早 2006年1月，达蒙·琼斯签约李宁，成为第一个代言中国品牌的NBA球员。

■ 最大牌 2006年8月，李宁签下“大鲨鱼”奥尼尔，这也是国内品牌签约的第一个NBA超级巨星。

■ 最贵 2012年10月，李宁签约韦德，首次将国内品牌签约NBA球星的价位提升至千万美元级。

■ 最多 匹克最初斥巨资签约巴蒂尔，后来该品牌又曾先后签下20多名NBA球员。

■ 最实用 安踏签约的NBA球星都是低调实用型，目前有斯科拉和加内特两人。

■ 最长 2006年9月，巴蒂尔与匹克签约，至今仍是其代言人，时间长达7年。

运动汇 数字说话

80% 在与NBA球星“联姻”之前，匹克销售额不到李宁公司的十分之一，在借NBA东风的前6年中，匹克的销售额年均增长超过80%，远远超过其他竞争对手。

66% 2007年，安踏签约姚明队友、火箭球星弗朗西斯和斯科拉，该公司2008年年报显示，当年利润突破6亿元，比2007年增长超过66%。

17% 2006年，匹克签约姚明队友、火箭球星巴蒂尔，在2008年中国零售市场上，匹克篮球鞋大幅超越国际品牌耐克，以17%的市场占有率排名第一。

5% 2012年10月，李宁宣布与美国NBA现役超级巨星韦德正式签约，这一消息刺激该公司当日股价飙升超过5%。

谁是当今NBA最快的后卫

一场“火”的竞速，在盛夏如火的上海展开。4位NBA球员：2013年最佳新秀利拉德（开拓者）、2009年状元秀沃尔（奇才）、2008年欧洲篮球先生卢比奥（森林狼）以及全明星替补霍乐迪（鹈鹕），穿上阿迪达斯最新推出的两款极速战靴，开启“唯快不破”斗快中国行。

如何跑得快又投得准，并在后卫如云的NBA占据一席之地，4位球员与广大球迷分享了自己的秘籍。

跳舞

“约翰·沃尔之舞”，全联盟有名。大学时代，无论赛前赛后，沃尔总会带领队友一起跳舞，于是球迷给他的舞蹈专门取了名。沃尔说，跳舞有助于培养节奏感，能让自己在场上快速启动时保持平衡。而霍乐迪披露，自己从8岁起开始模仿迈克尔·杰克逊跳舞，比赛前跳跳舞，能



比奥（从左至右）与中国球迷见面 图 CFP

缓解紧张的情绪，释放压力。

普拉提

后卫难免受伤，卢比奥也曾撕裂过十字韧带，但现在已经无碍。如何防伤防病，卢比奥推荐做普拉提。普拉提融入了瑜伽、太极拳等理念，可以提升身体的柔韧性。“现在，我

每天都坚持做普拉提。”卢比奥说。这不在北京踢毽子的时候，卢比奥还真是4人中协调性最好的那一个，踢得有模有样。

耐心

利拉德似乎没撞上过新秀墙，不过，他读完大三才参加NBA选

秀，而其他不少人就一时就辍学了。利拉德的经验是，大学生涯能使自己对篮球的认知更丰富，心理更成熟，力量更好。

西班牙金童卢比奥于2009年被森林狼选中后，继续留在西班牙，两年后才登陆NBA，“登陆NBA，不能急。当我觉得我成长为一个男人

时，才来到NBA。”

装备

在速度测验中，沃尔只花了2秒，就能从球场一端跑到另一端。他举起战靴，当起推销员，“装备至关重要。”

Crazy Quick是专为沃尔和利拉德这样用变向突破速度制胜的“灵击”球员设计的。这鞋底符合脚步受力点，开创了17个分离的区域，使得球员能得到最好的稳定性和抓地力。

卢比奥和霍乐迪则极力推荐adizero Crazy Light 3，重量仅为263克，刷新了最轻篮球鞋纪录，有助于他们这样绝对的速度型球员。

那么，究竟谁是当今NBA最快的后卫，4人均表示，“当然是我了！”一阵哄笑声中，他们解释道，“作为控卫，球场上的自信是首要的。” 本报记者 陶邢莹