

請專家幫你賺錢：這是職棒聯盟與球團必須有的觀念，否則一直自己搞自己的，無法立刻與市場現勢結合，當然會經營得很辛苦。

球場廣告看板、電視轉播權利金，一直是

職棒聯盟最主要的收入來源，但這三、四



高正源

## 職棒重建面面觀 (十之十) 請專家幫你賺錢

年來職棒陷入低迷

後，這兩項主要收入來源也大為減縮，再加上球迷大量流失，使得球團能分到的紅利愈來愈少，才會使球團經營陷入困境。

美國職棒大聯盟起死回生的例子，喜愛棒球運動的人雖然都很清楚，一九八四年洛杉磯奧運籌備會主席尤伯洛斯，在成功把洛杉磯

奧運籌辦得有聲有色，成為第一次賺錢的奧運後，美國職棒大聯盟立刻請他擔任總裁，一來解決因球員罷工引發的風暴，一來要替大聯盟開創新的商機，在他的經營下，大聯盟不但立刻度過球員罷工風潮可能引發的問題，使球迷沒有因厭惡球員與球團的金錢惡鬥，而不再走進球場，更在他的經營下讓各

業運動奉為至理名言的一句話，美國大聯盟最近為整合旗下網路資源，特別高薪聘請一名專業經理，希望能在明年球季多一項收入。

美國大聯盟統計，今年球季總觀眾人數多達七千兩百萬人次，都是美國職棒網站的潛在客戶，因此特別網路零售專家羅伯·包曼 ROBERT BOWMAN 出馬總管大聯盟旗下三十支球隊網站商機；包曼的第一步就是擴大網站的新聞報導，從而吸引商家上廣告，並將三十支球隊的售票系統及紀念品販售系統連結在一起，以聯合販售系統擴大營業。

既然是職業運動，賺錢的手法也要 P R O

才行，尤其在目前的經濟景況下，沒有不同於以往的手法，很難開創出新商機，職棒想突破困境沒有商機是不行的，如同兩聯盟不合作，就沒有商機一樣，所以在整合的工程中，不要再忽略請專家來幫忙賺錢的必要性。（作者高正源先生為本報副總編輯）

球團大賺其錢。

尤伯洛斯已成了運動界想賺錢的一個代名詞，並不是用當初尤伯洛斯那一套就能扭轉乾坤，而是他在經營觀念上的那一道啓示，讓想把運動搞好且賺大錢的人，去鑽研他那一套掌握市場現勢、脈動及商機的手法。

想怎麼收成先要知道怎麼投資；是現在職