

分類

版面：



《謎樣的喬登——連載系列②》

飛人穿上耐吉 橫掃全球運動市場

記者 陶培揚／特稿

奧運奪金後，喬登就奔向美國第三大城——芝加哥，渴望重振雄風的公牛隊正等著迎接他，不過，喬登沒救起公牛隊，卻換了一雙救活了NIKE(耐吉)的運動鞋，從此大發利市，橫掃全球。

七〇年代初期，歐洲的ADDIDAS和PUMA搶灘美國市場成功，運動鞋才成為搶手的熱門生意，八〇年代中期，幾家廠商發覺以量取勝的促銷戰略不理想，衝得太快的耐吉公司，銷售額突然急遽下降，因而準備改變策略，只與少數幾個頂尖球星簽長期代理廣告合約。

喬登與公牛隊簽約時，「財星」雜誌刊登了一則震撼的訊息：耐吉公司將出資兩百五十萬美元，購買NBA一名新手的五年的穿鞋權。

喬登經紀人佛克懂得如何把握商機，安排喬登拜訪籃球鞋

廠商爭取廣告代理權，在說明會上喬登和父母都仔細的聽每一句話，如果喬登能為他們促銷產品，可以得到那些利益，可都無法讓喬登滿意。

當按預定計畫要前往耐吉總部時，喬登終於按捺不住，「這些行程讓我感到很厭煩，我從未穿過耐吉的鞋，根本不想參加他們的說明會，我真正喜歡的是阿迪達斯(ADDIDAS)，那個我在北卡州大打球，提供球衣給我的公司。」但母親狄洛利絲認為喬登務必親自跑一趟。

喬登被耐吉列為人選，是任大學籃球員促銷代表范卡羅(Vaccaro)的建議：「取消原本準備和幾名球員各簽下廿萬美元合約計畫，把所有的費用投注在最有潛力的新秀——喬登身上。」

耐吉行銷主管史崔塞認同范卡羅的提議，他製作了一卷錄影帶，剪輯喬登大學、奧運等所有比賽中的精彩表現，配合熱門音樂「跳躍(Jump)」，效果奇佳。但是當耐吉人員

問喬登：「你對那些條件有意見嗎？」喬登說：「好極了！現在我可以回家了嗎？」

累壞的喬登當時並沒有注意些什麼，直到他回到北卡州之後，才發現耐吉提供的條件實在太優渥，不僅可以擁有專屬的球衣、隨意挑選喜愛的球鞋，另外還可以參與專屬鞋的設計，如果三年內喬登未入選NBA明星球員及專屬鞋銷售超過三百萬美元，耐吉才可停止供應專屬鞋；至於價錢，耐吉每年支付廿五萬美元，為期五年。

阿迪達斯、Converse 都出不起這麼高的價，喬登和耐吉簽下這份黃金合約，第一賽季開打在即，耐吉沒有足夠的時間為他設計專用鞋，用原一款鞋塗上鮮艷的紅、白、黑三色。為了促銷原打算叫「麥可·喬登」鞋，但總覺得可以更好，當一群人在腦力激盪時，談到這鞋跑起來的感覺像漫步在雲端，佛克靈光一閃說：「我們就叫它『飛人喬登(AIR JORDAN)』」，這正是喬登打球的最佳寫照。