

韓挺金妍兒 台灣...沒眼光

李弘斌／特稿

「台灣高球天后曾雅妮月初贏得生涯第一座四大賽冠軍，卻仍盼不到來自國內企業界的贊助與援。即便不拿運動產業成熟的歐美國家做比較，光從「冰上精靈」金妍兒在溫哥華冬奧後引爆的廣告風潮，韓國企業界對優秀運動員的力挺程度，台灣也真的沒得比。

韓國《朝鮮日報》公布「廣告明星排行榜」，原本就是廣告寵兒、代言收入高達十二億韓元（約三千三百萬新台幣）的金妍兒，二月在冬奧摘下花式滑冰金牌後，人氣創新高，陸續接下冰箱、手機和銀行的代言，擊敗李昇基、李敏鎬等，以廿六支廣告榮膺「廣告王」。

金妍兒代言的領域無所不包，從早餐的麵包牛奶、訓練前的防汗水防淚水的化妝眼線、運動服、冷氣空調、乳酪蛋

企業贊助選手 只聞樓梯響

糕、珠寶項鍊，到汽車和機票，食衣住行都扯得上，甚至連投資理財都有韓國國民銀行的「女皇金妍兒基金」，在金妍兒奪金之後，所有顧客都得到了利率上調〇.五%的優惠。

韓國三大企業LG、三星和現代全都奉上天把代言費，也不怕品牌混淆。除了企業相挺，韓國民眾也很買帳，金妍兒代言的珠寶品牌在全韓樂天百貨店的銷售額增加了兩成五，化妝品牌的銷售額增加四成，「金妍兒眼線」更比奪金前整整多賣了一倍。

國際級運動員形象正面，是最佳代言對象，國外企業對這類人選趨之若鶩搶著要簽約，金妍兒就是最佳案例。反觀台灣，明明有「世界級」的曾雅妮在賽場上力抗「韓流」，可惜自家企業界卻完全沒有韓國人那樣的眼光和手筆。

張國欽／台北報導

中國華彬集團傳出五年贊助曾雅妮一千五百萬美元，已超過台灣企業數十年來，贊助所有職業高球選手的總和。

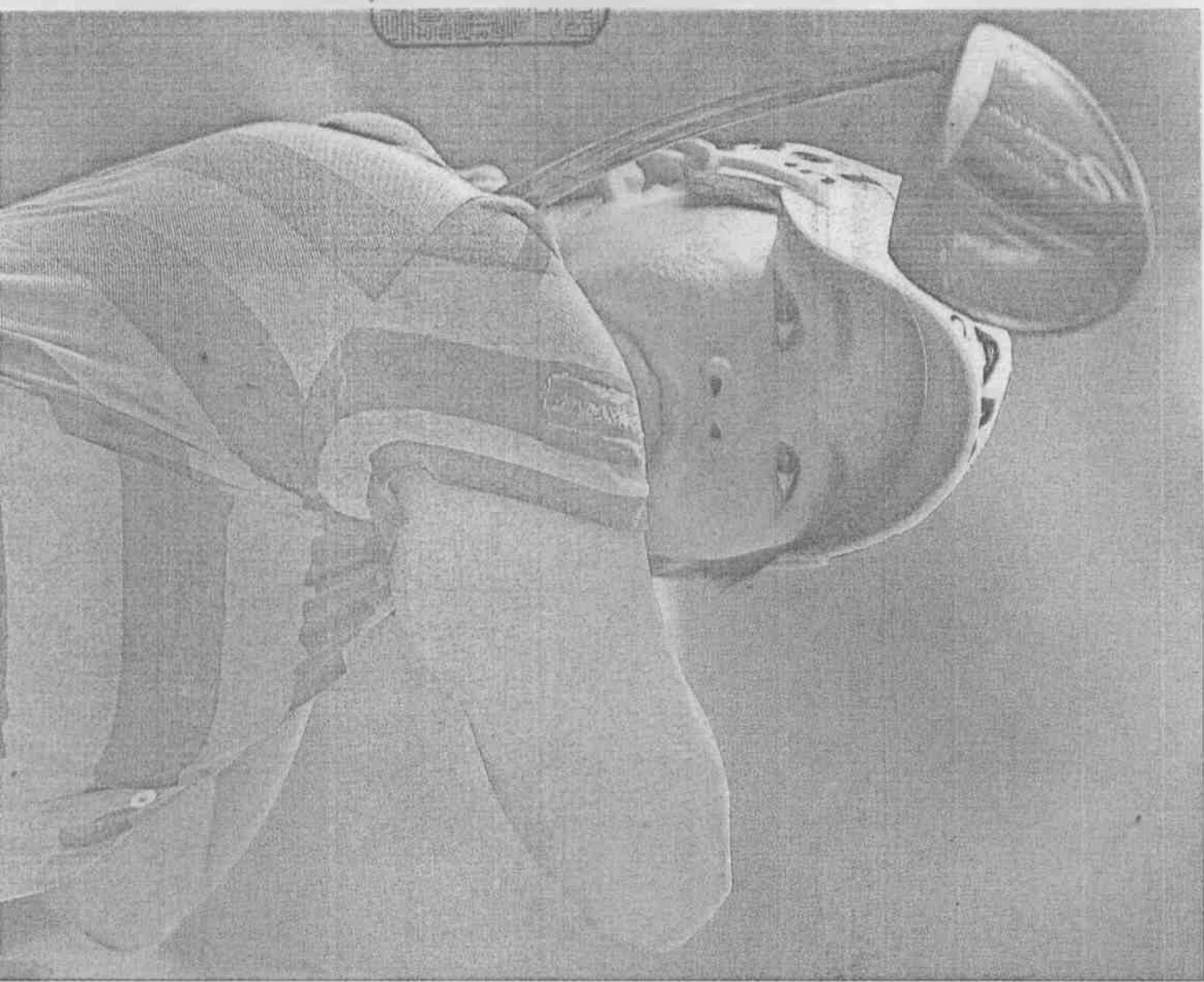
前宏碁集團領導人施振榮，曾在某商業雜誌發表過文章，闡述運動行銷是建立企業形象的最佳管道，可惜，台灣的市場不夠大，以致效果有限。

國內缺少國際化企業，加上全球聞名的電子產業大都是代工廠，少有自創品牌，在宣傳效果考量下，幾乎看不到有大企業願意贊助高球選手。

還好，國內仍有不少企業人士出錢資助高球選手，像施振榮、勝華科技黃顯雄、富邦金控蔡明忠等人，前幾年就發起「圓夢計畫」，現今也有仰德集團董事長許育瑞，支持林文堂、盧建順等共十五位職業、業餘選手的出國比賽經費與生活費，對選手幫助不小。

但與其他國家企業動輒一年給選手數A比賽，提高台灣國際能見度的夢想。不過，像國華基金會董事長何麗純這樣的企業家，積極奔走於民間與政府機關，期盼一圓曾雅妮在台灣舉辦LPGA冠軍，情況一如當年的朴世莉；當時也曾有幾位國內企業家在某次聚會中談及該如何贊助她，可惜三年過去，仍是只聞樓梯響，不見實際行動，反而讓中國企業捷足先登。

不過，像國華基金會董事長何麗純這樣的企業家，積極奔走於民間與政府機關，期盼一圓曾雅妮在台灣舉辦LPGA A比賽，提高台灣國際能見度的夢想。



曾雅妮在台北舉行的LPGA A錦標賽中奪冠。

衣住 韓國 在 金 利率 全都 除 金 辦 的 銷 售 金 奪 代 言 驚 搶 反 觀 在 賽 界 卻 。

小天后

▲台灣高球女將曾雅妮於2008年轉入職業賽，目前她已贏得兩項LPGA的4大賽冠軍，世界排名高居第2，後勢看好。
(美聯社)

華人之光算盤

張國欽／特稿

「廣告代言費」比賺來的獎金多！在台灣體壇是遙不可及的夢，但這個夢將在目前世界排名第二的曾雅妮身上實現，由她開先河，將可刺激國內有心跟進的後進，有了奮鬥的目標。球王伍茲於一九九七年轉入職業，在全球掀起老虎旋風，耐吉二〇〇一年大手筆出了五年一億美元，與他簽下五年代言合約。十三年來，伍茲約賺到一億美元總獎金，但總收入卻高達十億美元，其中九億就是來自廣告代言費。有高球「漂亮寶貝」之稱的韓裔美籍廿二歲女將魏聖美，二〇〇五年十六歲時，就有Sony與耐吉合資一年一千萬美元請她代言，還沒轉入職業荷包就賺滿。

廠商會花那麼多錢贊助伍茲與魏聖美，就是著眼於二人在市場上能帶來龐大商機。事實上，伍茲轉入職業之前，美國PGA一場比賽總獎金平均只有一、二百萬美元，現在沒有五百萬美元以上的都算是「小場」，其他像全球高球人口、收視率、廣告與高球相關產業的增加

曾雅妮看漲

更是難以估計。

一位運動員的代言價值，必須先要有實力、成績，然後再考量市場廣告的價值。曾雅妮出身人口僅二千三百萬的台灣，由於國內少有國際品牌，就廣告效益而言實在有限，這也是她進軍LPGA三年摘下二座大滿貫賽冠軍後，國內卻沒有企業願意請她代言的主因。中國企業何以願意出高價請曾雅妮代言？因為全球華人共有十八億，光是中國就十三億多，若華彬企業打出她是「華人之光」的招牌，代言效果上立即「國際化」，花這筆錢請曾雅妮代言絕對值得。

據推測，華彬企業請曾雅妮代言的合約中，有可能要求她每年必須到中國露臉參加幾場比賽、協助中國高球運動推展，一旦合約具有上述內容，將讓曾雅妮的代言價值更具意義。

熱愛高爾夫球

連馬偉／台北報導



在大陸以紅牛飲料打出一片天的華彬集團董事長嚴彬（見上圖），對贊助高爾夫球運動及相關產業一直與致勃勃，他去年十一月訪台時，就對台灣有世界一流的高爾夫球運動員，卻沒有大企業贊助，感到驚訝與不解。

現年五十六歲的嚴彬在中國大陸出生，後移民至泰國。高爾夫球一直是嚴彬的最愛，他目前擔任亞洲高爾夫業主協會主席，他一手打造的華彬莊園（北京華

嚴彬兩岸通吃

俱樂部之一，每年在此舉行獎金約兩千萬元台幣的高爾夫北京公開賽。

嚴彬去年來台時就透露，最感興趣的是投資台灣高球運動員。針對「在台灣體育文化活動不賺錢，找贊助難」的說法，嚴彬強調，他移植的是西方經營品牌的市場模式，透過對體育的贊助，將投資成效反映在自家產品品牌上。

現在嚴彬大手筆贊助曾雅妮，也大力資助大陸發展高爾夫運動，可說兩岸通吃。