

# 國立台灣體育學院圖書館剪輯資料

分類 運動行銷與管理 來源 大成報 日期 90.3.02 版面 二版

(一之六) 助贊引吸何如育體

## 持支商廠取爭 力實升提

高正源



如何吸引更多企業投入贊助行列，是提高國內體壇士氣很重要的因素。

最近大陸陷入一片爭取二〇〇八年奧運主辦權的狂潮中，大陸「中國經營報」也針對廠商隨著申辦城市的活動，開始在計畫與獲得主辦權的城市建立合作關係，提出了一篇如何操作體育贊助的專文；大陸國家體育總局在二月召開的「全國體育局長會議」中，除了再次讚揚針對雪梨奧運的五年計畫大勝利，也強調需再加強努力實現體育事業的決心，以鞏固、提高競技體育的國際地位和綜合實力。

在明年鹽湖城冬運突破零金、確保在亞運金牌及獎牌總數第一、在二〇〇四年夏季奧運金牌數列第二集團領先地位、培養二〇〇八年奧運後的人才，是大陸國家體育總局所列的新目標，也由於大陸積極的作為，使得愈來愈多的企業已與北京申辦奧運籌備會簽定贊助協議。

本報三版近日連載「企業與網球系列報導」，以國內網壇為例較大的網球隊贊助體育的台電、土地銀行及私人企業四維公司、胡娜碧潭網球俱樂部四家，個人贊助有台灣大哥大的盧彥勳、咕嚕企業的王宇佐，謝淑薇也即將獲得企業的個人贊助。

網球之外其他體育項目，也都獲有企業的贊助，但都只屬於運動團隊或個人的贊助，大型賽會一直無法獲得長期的贊助，這都顯示體委會與單項運動協會平常與企業體的互動做得不夠，直接影響到單項運動整體水準的提升，及特定競技選手競爭實力的培養。

以棒球來講，三月十九日主辦的亞洲杯棒球錦標賽就要在新莊棒球場登場了，中日韓三強的較勁，勢必再挑起國人的注目，十一月更大型的世界杯錦標賽也將在台北開打，此時棒協若能藉著贊助亞洲杯的廠商展開互動的宣傳造勢，更能協助棒協吸引更多廠商投入十一月世界杯贊助行列。

想獲得廠商的長期贊助，就不能採取臨時抱佛腳的心態來經營賽會，因為，這是想取得廠商長期贊助的第一要素。

(作者高正源先生為本報副總編輯)

努力提升競技實力、長期經營與企業體的互動，是想獲得廠商贊助的不二法門，體委會決定在五月的東亞運開放給達到一定水準的選手自費參賽，這雖是一項新作為，可以提供有心的選手汲取實戰經驗，但這也只能視為個案，不能列為長期的做法。