



《产业周刊》官方微信公众账号

上周,国内体育用品圈落下重磅消息:安踏品牌签约NBA全明星球员凯里·欧文为首席创意官。这是截至目前,国产品牌签约的当打之年中“最大牌”的球员。该签约一经正式公布,立即在国内体育媒体圈掀起热议。

在全球社交平台拥有超过2000万粉丝的欧文无疑是安踏篮球品类未来一段时间内能够持续增长的关键,但欧文的“不稳定”属性,有别以往的合作内容,以及外界对安踏全球化动作的期待等,都让这次签约充满戏剧性。

这或许是国产品牌与顶级球星开启的一个全新故事。

“欧文效应”

“安踏签约欧文了,官宣了!”在安踏官宣签约后,众多篮球自媒体KOL自发“接力”,更多的篮球爱好者紧随其后,纷纷在微博、微信、虎扑、得物等社交媒体上发文分享这一重磅消息。甚至是以女性受众为主要用户的社交媒体小红书上也引发了不少讨论。

而在微博上,“安踏签约欧文”的消息在短短一小时内就冲上热搜,“欧文签约安踏”的话题浏览量一小时内就突破2000万。

“这就是顶级球星的魅力,自带流量和话题度。”长期专注体育品牌领域的关键之道创始人张庆说。

不同于加内特、隆多,以及近年来频繁受到伤病困扰的汤普森、海沃德,安踏以往签约的球星很难称得上是NBA最具有商业价值和个性风格的超级球星。而作为目前NBA联盟中打球观赏性最强、话题度最高的当打之年的超级球星之一,欧文拥有全球超2000万的粉丝群体。在“脱离”耐克之前,欧文的代言球鞋产品长期位列耐克篮球鞋产品前两位,贡献数十亿美元的营收。

事实上,早在一个多月前,欧文在社交媒体上分享其上脚安踏新款篮球鞋“狂潮PRO”照片,就曾引发国内外篮球圈的广泛讨论。

有趣的是,尽管彼时还未尘埃落定,但在国内,不少篮球设计师还自发开启了安踏“欧文一代”产品的设计构想,并贴出设计图,引起篮球爱好者的热议,言语之中充满了对欧文签名鞋“国产品牌化”的期待,似乎安踏签约欧文已是既成事实。

而在签约以后,更有部分粉丝加入这场“设计”接力中,利用Midjourney等AI设计工具进行设计,也有直接手绘的图纸出现。

“欧文效应”已然显现。官宣视频中,仅有的几秒镜头露出的疑似欧文安踏新一代样鞋也成为球迷的关注热点。在市场上,欧文上脚的“狂潮5PRO”已经成为热门款球鞋,部分配色出现断码的情况,在第三方交易平台则出现一定程度的加价。

今日不同往日。“如果耐克‘不放’,安踏也没有机会签下欧文。”篮球自媒体KOL“木木说鞋”坦言,对于欧文这样的顶级球星,放在以前,国产运动品牌几乎没有机会。

撇去耐克与欧文“分手”这个前提,张庆说,欧文牵手安踏也是国产品牌综合实力提升的一个佐证。

“NBA一线球星选择代言品牌既考虑眼前,也会考虑未来,这就意味着,品牌的综合实力要强,无论是品牌或是资金,要富有竞争力,未来的市场发展还要具备一个潜力。”张庆认为,欧文的签约就表明了中国的综合性专业的运动品牌在综合实力和未来的市场潜力方面具备较强的竞争力。

签约欧文 安踏篮球的新畅想

本报记者 柯国笠

首席创意官VS代言人

和以往简单官宣品牌代言人不同,此次安踏签约欧文更像是一种“共创”的合作关系。

在官方宣布中,安踏将欧文定位为篮球产品首席创意官,并赋予欧文参与球鞋设计等创意部分,赋予欧文及其经纪团队招募更多篮球运动员、潮人、音乐人等的签约特权,并开放性打造更多支线产品。安踏还将以其强大的供应链支撑产品落地和市场开拓。

鞋服行业品牌管理专家、上海良栖品牌管理有限公司创始人程伟雄认为,此番和NBA球星签约,对于安踏品牌的贡献及创意等有很大的积极作用,同时也可以带来很多品牌溢价,产品毛利可以增加,推动安踏篮球品牌、产品升级。

但与欧文的合作并不简单。

纵观过去国产品牌签约球星的历史,品牌与球星的合作关系多只停留在运动品牌设计产品,球星代言签名的层面。无论是李宁、安踏,还是匹克、中乔、361°都是如此,球星参与球鞋设计,甚至是分销的合作极为少见。而在耐克、阿迪达斯阵营中,球星对于代言球鞋的参与程度也极为有限。

因此,欧文成为例外。这对于安踏而言是新的尝试,也是新的挑战。

“品牌和明星共创的模式在国际市场并不鲜见。其他的奢侈品品牌、潮流品牌方面等都有这样的例子。”张庆说,只不过,过去国产运动品牌在代言人的用法上比较单一,“因此,安踏跟欧文的这种深度合作,开拓了安踏对品牌强化、品牌背书的可能性,包括未来在跨界设计、产品线打造方面都有了极大的空间。我认为这是一种非常积极的探索。”

此外,对于欧文而言,参与球鞋等方面的合作,也是持续获益的尝试。

“一方面他可以从直接与安踏的合作当中有持续不断的收益,另一方面对于他本身的商业版图的扩展也有积极的促进作用。”张庆分析,对于欧文这样一位偏向追求文化认同、平等自由的顶级球星来说,“首席创意官的身份更是他所认同的选择,这也是安踏与其合作的‘软性’的一面,通过合作过程中的共创、联名、跨界合作,能够进一步促进良性合作。”

“全球化”畅想

除了本身的合作内容外,外界对于安踏签约欧文所透露的全球化目标也十分关注。

根据NBA著名的媒体人SHAMS的爆料,欧文签约安踏不仅在于代言,欧文所在的经纪团队还将帮助安踏在全美全面分销。

安踏方面也表示,利用广泛的全球资源,将精心设计与生产的凯里·欧文标志性产品线推向全球。

公开资料显示,安踏主品牌在国外的市场销售极少,哪怕是签约NBA联盟的顶级球队金州勇士队的射手汤普森,安踏篮球鞋产品更多也是针对国内市场的篮球爱好者。



者在签约汤普森上,安踏获得了极大的成功,但在国际市场上并未积极布局,除了在品牌知名度上有所提升外,在营收上并未获得多少回报。

坐拥全球超2000万粉丝,欧文的影响力覆盖面可不仅仅是中美市场而已。而在此次签约中,欧文及其所在团队获得了在全美市场进行分销安踏欧文产品的权利。

为此,有不少人认为,安踏与欧文达成了合作协议,这标志着安踏正式迈出了向全球进军的重要一步。

与欧文的合作将使安踏进一步扩大其全球市场份额,并且提升品牌的国际影响力。

有意思的是,今年年初,安踏在推动双CEO联席制度的同时,还同步成立了东南亚国际业务部,这是安踏在“全球化”战略上布局的积极信号。

当然,这次合作也可以为安踏带来更多的机会和挑战,因为他们需要适应不同市场和消费者的需求。

“品牌全球化首先要品牌自身有雄心。”张庆表示,尽管是一个长远的目标,“但饭要一口一口吃,迈出这一步是非常重要的,也许这一小步未来会是安踏成为一个真正意义上国际品牌的一大步。”

财说道

“躺平”是最大的风险

上周,安踏官宣正式签约NBA超级巨星欧文为首席创意官。

该消息引发两种截然相反的观点:一方认为,签约欧文将极大促进安踏品牌及产品的进一步升级,甚至在品牌全球化方面也多有助益,十分利好;一方则认为,欧文不稳定因素太多,容易引发不可控舆情,造成品牌声誉受损,甚至市场亏损,千万美元签约欧文,无疑是给自己下“猛药”。

两方观点各有道理,当事企业又何必不知。

但商场如战场,没有绝对的安全,“躺平”才是最大的风险!

事实上,高风险也伴随着高收益。且不说在NBA联盟没有可以签约的顶级球星,欧文这种级别的球星固然有不稳定因素存在,但是作为超级球星的绝对影响力是其他球星给不了的。

安踏作为目前国内品牌绝对的龙头,过往也并非没有过此类“危险”动作。从20多年前签约孔令辉,到收购濒死的FILA,到此前联手资本以作价百亿收购亚玛芬,安踏就是在不断地挑战自己中实现了破圈,成就了超越耐克中国的骄人成绩。

绝不躺平。这背后不仅有晋江人骨子里挑战自我、爱拼敢赢的精神特质,也有安踏对更优秀的自己、迈向全球化的绝对渴望。

木可

隐忧不可避免

尽管欧文作为超级巨星具有顶级流量,但欧文“不时”爆出不合时宜的言论,以及不为大众所理解的一些行为,常常引来负面舆论。这也让这笔签约被一些人认为是一剂“猛药”。更有人认为,欧文后期与安踏合作中,哪怕是撕毁合作都不见得奇怪。

毕竟,除去欧文,国产品牌在国际签约上早有“折戟”——前有匹克代言人维金斯在季后赛中拒绝上脚匹克正代签名球鞋,后有中乔签约国际马拉松顶级新锐被毁约。

据了解,此前,欧文和耐克每年的签约费用为1100万美元。业内不免猜测,此番安踏与欧文签约,费用不会低于千万美元。平均每年1000万美元的签约费用,可谓豪赌。毕竟对于单一产品线或是其他梯队品牌而言,千万美元的签约费用,有可能是其绝大多数的利润。

除了商业合约本身的问题,在文化认同、价值观方面,欧文也存在不稳定因素。

“和汤普森不一样,欧文是非常有个性的球员。所以,品牌合作过程中需要有一些红线,特别是一些对于中国消费者而言是不可接受的底线,需要品牌方持续性沟通,让对方方知到那些敏感话题是不能触碰的,提前打预防针。”张庆说。

此外,张庆也表示,在体育领域,大多数人对于体育精神、体育价值有一个“最大公约数”的认识,“它不像文化、习俗,大家对于篮球运动的理解不存在很大差异。双方合作集中在体育本身,进行求同存异,是一个非常非常重要的原则,也是未来合作中规避风险的一个很好的前提,不去太多地探讨文化差异方面的话题,而要让品牌和球星与球迷一起聚焦在对篮球的热爱、喜欢这个‘最大公约数’上。”

中国品牌之都 领军品牌榜

发布平台: 15880722026

LILANZ 利郎

361°

盼盼食品集团 PANPAN FOODS GROUP

信泰集团 SinceTech 信泰·网布科技领航者

JINLONG 晋工 取胜源于可靠 WIN WITH RELIABILITY

KELME 卡尔美国国际

舒华 让运动更简单



凤竹纺织 FYNEX TEXTILES

小样! 搭! 腾!

HAINA 海纳机械 MACHINERY

产业周刊 企业最新资讯权威发布平台 15880722026

中国品牌之都

优秀供应商

发布平台: 15880722026

茂泰鞋底 MAOTAI SOLES

源泰皮业 Surosafe 服务热线: 0595-85685062

星达鞋材 TPU热熔胶、高低温膜 服务热线: 0595-85127511

倍龙机械 JILONG

JIANYOU 健友皮革

产业周刊 企业最新资讯权威发布平台 15880722026