361° 加速篮球国际化进程

本报记者 柯雅雅

日前，国产运动品牌361°发布主题海报#这波儿齐了，正式宣布NBA球星肯塔维奥斯·考德威尔-波普为该品牌篮球品类代言人。2023年12月25日，361° 就官宣NBA球星尼古拉·约基奇成为361° 全球品牌代言人。

不到两个月，361° 在篮球领域接连有大动作。过去几年，这个国产运动品牌在国内市场竞争中稳步提升，而接连签下两位NBA球星，背后也承载着361° 品牌对海外市场的野心——深耕篮球赛道，走上发展新征程。

拿下约基奇和波普

2月19日，一年一度的NBA全明星赛在美国印第安纳波利斯上演。丹佛掘金队的尼古拉·约基奇穿着361° BIG3 FUTURE球鞋，作为西部全明星的首发中锋亮相赛场。

在媒体的统计中，入围本届全明星正赛的26位球员里，除两位无球鞋赞助合同的球员之外，其余24位球员被8个运动品牌所赞助，其中，正式亮相赛场的中国运动品牌仅有361°一家。

赛事同日，361°发布了约基奇本人参与设计的全新个人ICON，该设计以“小丑”故事+“皇冠”为主体，进行图形延展，其中，“皇冠”上的星星代表约基奇所获得的多项荣誉，同时，该个人ICON也融入了约基奇英文首字母“N”与“J”及球衣号码“15”等元素。

虽然篮球市场素来就有“中锋不卖鞋”的传统，但是361°能够签下目前NBA联盟前五水平、具有MVP级别统治力，并在去年拿下总冠军的约基奇，使其成为361°全球品牌代言人，这对361°在篮球市场未来发展上，无疑有着巨大的推动作用。

而就在2月9日，361°发布主题海报#这波儿齐了，官宣NBA球星肯塔维奥斯·考德威尔-波普担任篮球品类代言人。

据悉，波普在球场上司职得分后卫，具备出色的二号位体型和优秀的得分能力，射程宽，出手稳定，攻防能力俱佳，且攻守转换反应十分迅捷，是NBA顶尖的3D侧翼球员之一。

签约波普，361°有自己的考虑——进一步完善361°在后卫线的布局，为篮球产品矩阵发展提供更多可能。

同时，波普也成为继尼古拉·约基奇、阿隆·戈登之后，361°所签约的第三位丹佛掘金队球员。届时，三名代言人在国际赛场同台竞技，将显著提升品牌在篮球领域的话题度和知名度，加速品牌全球化进程。

其实，早在2012年，361°就签约CBA热门球星斯蒂芬·马布里，连续多年推出其专属战靴；2017年，361°牵手CBA上海队外援吉默·弗雷戴特，不断开拓篮球产品线；2019年，361°签下参加男篮世界杯的前国手球员可兰白克·马坎，此后进军NBA赛场，同年签约NBA著名球星阿隆·戈登，该球星签名鞋AG系列球鞋已推出四代；2022年，361°再度发力NBA市场，联手斯宾瑟·丁威迪发布了专为后卫球员设计的DVD系列产品。

对于361°来说，大牌球星的签约代言无疑会将品牌价值提升到更高层次，也体现了品牌的专业性。就如签约约基奇的时候，就有不少中国球迷坦言，在多年以前，难以想象NBA超级球星、MVP级别球星会与中国运动品牌达成合作，如今361°做到了。

加速国际化进程

国际化故事对拥有全球市场野心的中国品牌来说极具吸引力。

361°品牌管理中心总经理郑业欣表示：“作为NBA联盟中首届一指的MVP级球员，约基奇的加盟，是集团全球化进程中的重要一步，不仅可以带来广泛的市场价值，也将显著增强品牌地位与形象，拓宽361°在篮球领域的影响力，为品牌发展注入新动能。”

据悉，361°为约基奇打造专属签名鞋，未来还计划设立约基奇全系列的个人产品线，涵盖鞋服配件等产品，约基奇也将以361°篮球合伙人的身份参与产品线的设计。

产品之外，361°还将与约基奇在青训层面开启联动。据了解，约基奇的家族拥有塞尔维亚篮球联盟的一支球队，名为Team Joker，届时361°会成为这支球队的合作伙伴，为不断深入的“中塞篮球桥梁”注入国产运动品牌的力量。

塞尔维亚是欧洲篮球水平最高的国家之一，双方可以互相输送相关篮球人才进行深度交流。在361°的规划中，包含青少年组、成人组，未来“触地即燃”赛事可以选拔突出的选手前往Team Joker交流训练，尤其是青少年组别的互动，可以有很多的想象力。

“通过联手约基奇，未来会通过代言人中国行、亚洲行，将361°的篮球热度带到美国和东南亚地区。”郑业欣透露，2024年的“触地即燃”比赛有望扩大赛事规模，尤其是将增设海外赛区。

361°第四季“触地即燃”篮球赛上，“广东67”队成功卫冕，获得今年4月通向“触地即燃美国赛”的机票，他们将在那里获得新的提升与进步。这也是“触地即燃”这项赛事在荣誉与竞技之外，给球员们带去的新的“硬核奖励”。此举也表明，361°已经着手耕耘海内外篮球市场。

“经过这几年的发展，各大品牌都将目光聚焦在了国内篮球市场，竞争愈加激烈，‘触地即燃’赛事经过4届发展也已经有了成功经验。我们想要将赛事好的经验运用到国外市场，借助我们签约的NBA球星的影响力，打开海外市场。”361°品牌管理中心篮球品类负责人余俊告诉记者，361°在篮球领域的布局采取了“两条腿走路”的方式——深耕国内草根篮球，打开篮球国际市场。

用专业构建品牌护城河

经过多年的发展，361°旗下的篮球矩阵已经越发完善，为后卫球员打造的BIG3系列，在不断进化中变得更加细致，适合各种需求的用户。同时作为品牌旗舰的AG系列，也在开始探索更多可能性。再加上禅系列与DVD系列的补充，以及未来计划中更加丰富的产品线，361°如今的篮球产品矩阵正在不断壮大。

随着更多NBA球星的代言，361°用更高的标准来打造篮球鞋，将专业度立于首位，投入科技研发，拿出足够的产品力表现。

去年12月26日的NBA常规赛，掘金击败勇士，约基奇全场18罚全中，砍下26分14个篮板8次助攻，追平队史罚球全中纪录，打破本赛季联盟单场罚球全中纪录，该数据并列NBA历史第六位。值得关注的是，约基奇参赛所穿球鞋，正是361°为其专门定制的BIG3 FUTURE战靴。

这双被尼古拉·约基奇赞不绝口的球鞋采用了361°独特的球鞋技术。据悉，BIG3 FUTURE搭载BIG3 FUTURE SOAR SYSTEM中底科技，很大程度提高了篮球鞋的回弹、缓震和推进感等专业性能。

产品的升级与进化，源于361°持续稳定的科研投入、源源不断的创新理念与出色的产品执行力。瞄准消费者关注的专业性能和舒适度两大痛点，361°在2017年成立了研发中心并不断加大研发投入。连续多年，361°研发投入占比处在行业领先位置。

2023年上半年，361°鞋类销售额达到19.01亿元，在总收入中的占比达到44.1%，同比增长幅度为28.4%，销量同比提升14%。而鞋类平均批发售价的提升，很大程度是因为推出了售价较高的飞飚Future、AG4等新品。

可以说，国产品牌获取更高市场认可度的方式，依然聚焦在科技创新与专业层面。

如今，361°在激战正酣的运动鞋服市场中逐渐建起了一条属于自己的品牌发展护城河，以科技为内生动力，用专业提升品牌影响力，实现在品牌、产品、商业生态、人才培养、社会责任等多维度的持续向上，企业保持高速增长，打开了更广阔的空间。

乐业晋江

罗自欢：从平车工到高层次人才

本报记者 曾小凤

“我每年都要求自己进步一点点，慢慢地就成了厂里的技术骨干。”来自江西的罗自欢扎根劲霸公司生产一线18年，从一个平车工成长为泉州市高层次人才。他的成长，与晋江市总工会等单位和公司的帮助是分不开的，特别是两个小孩能够在他上班的地方就近上学，让他能够放手钻研技术，没有后顾之忧。

罗自欢清楚地记得，2006年他进入劲霸公司的时候，还是个刚满18岁的毛头小伙，在公司里只是一名做一两道简单工序的平车工，每天重复同样的工作几百遍。

“很多人觉得把分给自己的那道工序做得又好又快就好，每天像机械一样重复上班也简单。”罗自欢则有自己的想法，每当一道工序做熟练后，他就想换一道工序做，慢慢地就想挑战班组里难度最大的工序，直到把一件衣服的每道工序都做得又好又快。他也因此很快就领到每个月六七千元的工资，这在当时属于高薪。

机会总是留给有心人，罗自欢的努力被一个同样来自江西的女同事看在眼里，两个年轻人在晋江擦出了爱情的火花。也许是年龄还比较小的缘故，女方父母知道后，严厉反对，甚至让亲戚把女儿带到浙江一带打工，想尽快拆散他们。后来才知道，女方父母担心在外省打工，他们的孩子也会成为留守儿童，像他俩一样初中没毕业就走向社会。

那个时候，罗自欢确实无法反驳，唯有拼命工作，尽力争取和默默等待。

默默耕耘的罗自欢不断进步，终于等来了爱情花开，并很快有了爱情的结晶。“为了不让父母担心，我们决定把孩子带在身边，想办法让孩子就近读书。”罗自欢的妻子告诉记者，后来他们发现，担心是多余的。地方政府和劲霸公司早就为他们考虑好了，他们的孩子可在公司附近的幼儿园、小学、中学念书。为了方便照看孩子，公司还照顾她只要上白班。

没有了后顾之忧，罗自欢就跟公司申请更有挑战性的岗位。“近8年时间，我在样衣车间做了3年，在生产车间做过1年的技术指导，2020年开始做生产组长。”因为历练过多个岗位的缘故，罗自欢在2020年晋江市总工会组织的全市技能大赛中拿了二等奖，获得“技术能手”的称号，成为泉州市高层次人才。罗自欢因此破格住进了公司提供的两室一厅人才房。

扫一扫，看视频。

体教融合助力乡村振兴 安踏邀请百名青少年体验冰雪运动

本报讯（记者 柯国笠）近日，吉林北大湖滑雪场上，一场特别的公益运动会在此举行。在这场燃动冰雪·2024年安踏冬季运动会上，安踏邀请了20所乡村学校共100名师生齐聚一堂，共同体验冰雪运动的魅力。他们来自贵州、云南、四川、甘肃、广西和宁夏6个省、自治区的13个地区，其中包含四川凉山布拖县、甘肃天水秦安县、贵州毕节纳雍县等12个国家乡村振兴重点帮扶县市。

此次冰雪运动会历时6天，设置了双板滑雪、冰壶等冰雪项目。在滑雪场上，孩子们身着安踏儿童专业滑雪装备，全神贯注地聆听教练的指导，认真学习滑行、刹车、转弯等滑雪运动技巧。对于大部分参与这次运动会的孩子而言，这是首次踏上滑雪板、投掷冰壶，甚至有些孩子是第一次见到雪。据悉，其中50名学生来自白族、布依族、仡佬族等12个少数民族。

“这次经历对我来说真是太难忘、太特别了。”来自布拖县的吉伍么你扎说，“这是我第一次离开家到这么远的地方，摸到冰凉的雪花，特别激动！我学会了滑雪，特别开心！刚开始在滑雪板上会害怕摔倒，教练和同学都鼓励我，我就鼓起勇气尝试，然后逐渐掌握了技巧。这次经历不仅让我学会了滑雪，更让我明白只要勇敢面对，就一定能战胜困难。”

这次运动会也是安踏集团公益深耕体教融合与助力乡村振兴的又一次积极实践。

据悉，安踏集团自2017年发起“茁壮成长公益计划”以来，聚焦青少年体育公益，以体教融合助力乡村振兴，让更多欠发达地区青少年拥有专业的运动装备，激发青少年对体育运动的兴趣，培养运动习惯，让孩子们在运动中感受体育精神，享受运动的快乐，茁壮成长。

“我们希望运动会让对运动有热爱有潜质的欠发达地区的青少年，通过滑雪等专项运动训练，激发对体育运动的热爱，享受运动带来的快乐。”安踏集团副总裁李玲表示，“安踏茁壮成长公益计划，通过系统性的体育公益支持，让青少年在体育运动中获得力量，让他们有自信有尊严地成长。”

数据显示，安踏茁壮成长公益计划启动至今，累计投入现金及装备超9.2亿元，覆盖了31个省级行政区16115所学校近662万名青少年。安踏集团累计捐赠了超8.2亿元装备包、培训了6270名安踏体育课一线体育教师、捐建了184间安踏梦想中心和49个安踏运动场、组织了17场安踏运动营，捐资扶助了云南和四川2个安踏希望班的100名高中生。

优安纳伞业发布“担当”企业文化

本报讯（记者 曾小凤）近日，优安纳伞业举行管理人员大会，全体中层以上管理人员与会。会议现场，该公司总经理王翔鹏对2023年度公司工作进行总结，并对2024年度公司工作进行部署与安排。会上，优安纳正式向员工发布“担当”企业文化。

“优安纳伞业倡导的是一种主动承担责任的文化，这种责任感将是我们文化的核心，也是推动我们不断前行的动力。”王翔鹏表示，伴随软硬件水平的不断提升，优安纳伞业进入了一个新的发展周期，希望通过企业文化的发布，强化公司的组织建设，加强团队的主人翁意识，为实现共同的长期目标——“成为全球折叠伞制造专家与领导”而努力。

王翔鹏指出，2023年，优安纳伞业通过组织架构调整、管理变革、业务服务方案升级等方式，超额完成2023年年初计划的目标。未来三年，优安纳伞业将持续围绕“全球折叠伞制造专家与领导”的定位，构建起环环相扣的战略系统，从产品品质创新迭代、生产周期高效快速、服务方案持续升级、品牌认知有效传播等方面持续优化，以小步快跑的稳健发展方式，立足全球市场。

安踏 中国大学生篮球联赛官方顶级合作伙伴

本报讯（记者 柯国笠）日前，中国大学生篮球联赛（简称CUBAL）新赛季发布会和揭幕战正式开启。发布会上，安踏品牌正式签约中国大学生篮球联赛，成为CUBAL官方顶级合作伙伴。

据悉，安踏也是CUBAL唯一指定运动装备赞助商、唯一指定用球赞助商，将为大学生球员提供更全面、专业的篮球运动装备。

“安踏携手CUBAL，将充分发挥各自的专长，携手并进、互相助力。我们会拿出各自最强的资源推动中国校园篮球文化的发展，通过探索实现校园篮球在竞技体育及体育产业中的巨大作用。”安踏品牌CEO徐阳表示，安踏将利用品牌影响力、产品体系、运动资产、零售渠道等资源，全力支持校园篮球的发展。

除了为大学生球员提供更全面、专业的运动产品，此次安踏品牌还将与CUBAL以全新的方式展开深度合作。安踏将独立打造专属于校园人群的校园运营团，形成与年轻人群更直接有效的互动关系，吸引更多热爱运动的学生参与，并提供专业的培训指导和实践机会，发挥品牌的社会价值，从产品开发、运营到营销的全链条上，推动品牌升级。

这是安踏在国内专业篮球赛事赞助和校园篮球的重新布局。资料显示，安踏从2004年开始赞助CBA联赛，到2012年之后，李宁接替安踏成为CBA联赛的装备赞助商，至今已经12年。作为国内人群最多的运动类别，篮球也成为众多品牌角力的主战场。

此外，此次签约CUBAL也被认为是安踏进军校园篮球这一更年轻化的市场、培养品牌消费者的积极动作。

中国品牌之都优秀供应商商讯 咨询热线：15880722026

专业生产：一次、二次MD、RB、PU鞋底
东骏鞋材 DONGJUN SHOES MATERIAL
电话：0595-27193333 85090555

本佳针车 SINCE 1989 WWW.BEYOUNGSEW.COM

爱丽卡 AILIKA 专业演绎精彩 韩国品质 晋江制造
热熔丝、TPU丝、TPEE丝、尼龙单丝
地址：晋江国际鞋纺城B区一号街11-12
电话：0595-85872288

益昌鞋机 YICHANG SHOE MACHINE 专注鞋机 20年
地址：晋江市陈埭镇横坂村鞋都路1852号 电话：0595-85998889