



# 580万美元!

## 科老板有了 经商根据地

NBA球星科比在加州买下办公楼作为公司总部

科比进军饮料界

近日,据美国《洛杉矶时报》报道,湖人当家球星科比花580万美元买下了位于加州纽波特海滩附近的一处地产,计划将此作为科比公司的总部大楼。科比在接受美国几家权威媒体采访时都表示将于2016年退役,如今科比正在为退役后经商做积极准备,美国ESPN报道说在去年养伤期间科比就注册成立了以自己名字命名的科比公司,此前他还经常向苹果设计师、耐克CEO等知名人士取商业经,目前他的公司已经进行了第一笔投资,项目是新兴运动饮料。



### 去年就已经注册公司

加州纽波特海滩是美国的富人区,该地区收入达20万美元的家庭超过25%,平均房屋价值超过100万美元,不少好莱坞明星在此安家。科比在这里有自己的别墅,他也决定将科比公司的总部选定在此。据美国《洛杉矶时报》报道,科比公司总部位于蒙罗维亚大街1499号,占地1英亩(约4047平方米),办公场所面积达16550平方英尺(约1537平方米),科比花了580万美元买下。科比公司所在的这片区域在2010年划出部分区域用于居住,因此在2012年给拥有产权的业主延长10年商用的权限,时间到2022年2月1日。

这里过去是美国一家知名赛车杂志的办公地,科比公司的总裁安德雷·菲尔柴尔德表示办公楼将会翻新和改建,“我们期待成

为社区非常活跃的一员。除了经营我们的商业,公司还会为社区提供身体健康所需的器械以及医疗服务来惠泽居民。”

据美国ESPN报道,去年科比左脚跟腱断裂养伤期间产生了成立公司的想法,于是以自己的名字注册了公司。科比将公司的使命形容为“拥有并扶持那些挑战和重新定义体育行业的品牌及创意,并将之发扬光大,同时鼓舞全世界”。目前,科比与湖人还剩下两年的合同,在接受ESPN、NBC等美国多家权威媒体采访时科比都表示自己将于2016年退役,而如今可以看作科比退役前未雨绸缪,就像他所说,他不会像恩师杰克逊一样选择执教,他希望学习迈克尔·乔丹,创建自己的商业帝国,而科比公司就是他篮球人生之后新的起点。

### 科比到处学习生意经

科比对商业帝国的谋划并非两年才开始,事实上他早就在为此积极准备,“其实,从2000年开始我就有自己的商业想法,那时还只是想法,现在付诸行动。”科比在接受ESPN采访时说。过去的13年,科比一直在利用各种机会学习商业经。在职业生涯早期,他通过短暂拥有意大利篮球俱乐部米兰奥林匹亚而学习到宝贵的经验,“我学会不要拥有某些你无力监督和管理的东西。你需要委派代表,但是最终必须依靠你的愿景来推动业务发展。”

科比有一位金牌经纪人罗伯·佩林卡,佩林卡不仅专注于科比的合同和商业推广,还教会他阅读合同和观察企业世界的其他细微差别。科比提到佩林卡时表示:“从第一天开始,他帮助我学习商业的每一步。”

在佩林卡的指导下,科比多年来一直在主动电话联系各位商

界领袖,从大型上市企业的首席执行官到大获成功的初创企业领导者,这其中包括耐克公司的CEO马克·帕克、苹果的首席设计师乔纳森·伊夫,目标是学习他们的想法。“乔纳森当时想知道我是怎么做准备的。”科比透露曾造访苹果总部,“他想知道我是怎么学习和看待比赛的?是怎么形成自己的比赛风格的?”科比说,与乔纳森的交流让他意识到商业和篮球有不少相通的东西,“为了达到这一步,有很多小事情需要去做。这跟组织一场篮球比赛类似,你得先思考你希望自己的比赛是什么样的,怎么样才能让你不可阻挡,然后你为这个目标一步步去做。”此外,科比还认为商业中人与人之间的沟通也非常关键,为此他与推特和INSTAGRAM两大社交软件创始人私下聊过,“他们懂得如何与人沟通交流,知道现在需要什么。”

### 首笔投资是运动饮料

据美国《福布斯》报道,得益于在职业生涯获得2.8亿美元薪金以及3亿美元代言费,科比有足够的资金开拓自己的商业帝国,而科比公司的首笔投资是新兴运动饮料BodyArmor,预算估计在400万-600万美元。

据悉,科比将加入该公司董事会,拥有超过10%的股权。这笔投资使他成为第三大股东,仅次于联合创始人麦克·瑞普尔和兰斯·科林斯,这两个人过去在饮料行业非常成功。而BodyArmor公司于2011年成立,过去12个月的营收达到1000万美元,过去两年都实现了销售额翻番。该公司的饮料六种口味均包含椰子汁,所含电解质

是传统运动饮料的2.5倍,且钠含量较低。科比说:“娱乐圈人士一向喜欢以‘出人不出钱’的方式来投资,而我反其道而行之。”

该公司拥有超过100名投资者,包括巴斯蒂·波西和安德鲁·勒克等知名运动员,他们两人除了出资购买BodyArmor股权外,还成为了该公司的代言人。BodyArmor一直努力签约年轻的超级巨星代言人,例如NBA的凯文·勒夫和詹姆斯·哈登。不过瑞普尔表示科比不会参与到具体的市场营销活动。签约这些年轻明星是为了让BodyArmor与佳得乐等主流体育品牌形成对比,后者的代言明星主要是佩顿·曼宁等老球员。盖源源



科比和BodyArmor饮料公司的高层商讨发展战略

### 链接 NBA球星经商记

**安东尼** 几天前,刚刚与尼克斯签下5年1.2亿美元大合同的安东尼宣布成立一家风险投资公司,合伙人是贝塔斯曼集团的前任CEO戈德法布。戈德法布表示,他们已经进行了第一笔投资,即成为一家儿童互动故事公司的合伙人。

**乔丹** 投资的领域广泛,除了夏洛特黄蜂和他名下的乔丹品牌,还涉足餐饮业,拥有连锁餐饮品牌“迈克尔·乔丹牛排屋”。

**奥尼尔** 作为谷歌的原始股东之一,奥尼尔很早就购买了100万

谷歌原始股。奥尼尔表示投资谷歌是得益于亲戚的推荐。除此之外,奥尼尔还在从事一个叫做“游说鲨鱼”的科技风投项目。

**詹姆斯** 2006年就投资470万美元注册了一家房地产公司,同年又开办了一家运动餐厅,生意红火。2007年,他又投资了知名的自行车制造商坎农戴尔自行车公司。现在詹姆斯还是英超利物浦的小股东,他还准备和贝坎汉姆建立一支迈阿密足球队,并帮助妻子在迈阿密经营一家果汁连锁店。盖源源

### 国际足联 要给球员明码标价

复制皇马的“两亿齐飞”?以后恐怕不可能了。昨天,据英国媒体报道,国际足联已经准备介入球员的转会市场,对世界上的每一名足球运动员制定一个官方价格,俱乐部在引进与卖出球员时将要严格按照这一官方价格进行交易。

据悉,这一新政是由国际职业球员联盟提出的,国际足联对这一提议非常感兴趣。一位国际足联的发言人在接受记者采访时也确认了国际足联确实有意实施这项新政:“这是一个非常难以解决的问题,但是我们有办法解决。我们在制定官方的身价时会考虑球员的工资水平以及合同剩余时长,当然还有球员本身所具有的商业价值。”

如果这项新政正式实施,绝对会在世界足坛引起大地震!它的实施一定会引起众多豪门俱乐部的抵制,毕竟在当今的国际足坛,顶级球星们就是被这些豪门俱乐部所把持,他们可不想看到自己队内的球员身价出现大幅的跳水。综合

### 傅家俊开公益台球课 称愿来宁与球迷切磋



傅家俊指导孩子

上周六,“用台球传递爱——傅家俊公益台球课堂”在北京举行。活动中,斯诺克大师、中国香港名将傅家俊与球迷零距离互动,还担当营销员,亲自售卖孤独症孩子参与制作的点心,最后将公益课堂收入所得全部捐助给了北京康纳洲孤独症家庭支援中心。

此次活动从上午9点半到下午6点,傅家俊手把手向赶来参加活动的球迷们传授技艺,分享自己职业生涯成功的心得,还亲自上阵与球迷们实战切磋,并请好友、台球名帅蔡剑忠共同奉献了表演赛对决。

为何会想到举办公益台球课堂?昨天,通过他的团队工作人员,现代快报记者采访了傅家俊。“上个月,我在无锡参加精英赛,有些比赛上座率还可以,但是后来有两场比赛观众非常少,这让我很有感触。我从小练球到现在20多年,从1997年拿到世界业余比赛冠军,也有17年了,这是我钟爱的事业。但是,确实现场看比赛的观众并不多,我觉得自己还是得多尽一点力量,多推广台球。所以,有机会以后多举办一些台球公开课之类的活动,与更多的球迷互动。”傅家俊告诉记者。

值得一提的是,傅家俊还表示,有机会一定会来南京,与球迷们一起切磋球技。

现代快报记者 韩飞周游

### 简讯

昨天,古力和李世石十番棋第六局在安徽六安举行,结果李世石执白中盘获胜,以4:2领先,再赢一局即可立于不败之地。