

優惠倒數
免費送
LOCK & LOCK
玻璃5件組
請選翻 P. 64

歷經父子決裂、片廠全毀、好友倒帳
霹靂國際黃強華 叛逆搖滾小子走出布袋戲新局

P. 50



黃強華

今周刊

No.819

2012.09.03~2012.09.09

30、40歲就該懂的10個「覺悟」

50歲 不再為錢煩惱

搶救無望世代

本刊調查，40歲以上的民眾，財務準備嚴重不足，在經濟成長失速，薪資原地踏步下，無望情緒在年輕世代蔓延。30歲如果還不知道拿什麼養活自己，40歲就來不及把握機會，50歲你終將仍為金錢愁苦、渾噩一生……。

三個「早知道」 打造你的財富厚度

P. 100



深入財經・預約財富
Business Today

www.businesstoday.com.tw

郭台銘最想知道的
台日購併啟示

P. 96

小心！藍色流感
P. 66

定價110元 特價99元
ISSN 10276114
9771027611005
36

PATEK PHILIPPE
GENEVE

Begin your own tradition.

只有真正價值，
才使美麗永恆。

聯電併新日鐵半導體
十三年後為何熄燈

創始近九十年歷史悠久

金生儀 King's Sign 鐘錶公司

博愛店 台北市博愛路33號
忠孝店 台北市忠孝東路四段205號
百達翡麗服務中心 (武祥貿易股份有限公司) www.patek.com

TEL: 02-23122772
TEL: 02-27519866

編號 4908/11R Twenty-4® 腕錶，Twenty-4® 指環。

張憲銘放下身段 外行變專家

撰文·許瓊文

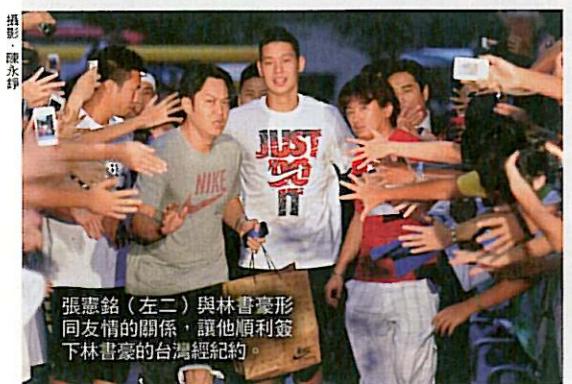
過去，張憲銘是中華職籃的明星球員，縱橫籃球場上，掌聲不斷。但隨著中華職籃結束，他頓失舞台，只得轉換跑道，成立「運動行銷公司」重新出發。他如何從一位籃球明星，變身成為一位懂市場、善行銷的企業家？

球員換跑道 搶下林書豪台灣經紀約



Profile 張憲銘
出生：1976年
現職：展逸國際行銷總經理暨創辦人
經歷：裕隆籃球隊15號、中華隊國手、非要整合行銷創辦人
學歷：輔仁大學體育系

張憲銘把對籃球的興趣轉入運動行銷領域，延續對籃球與運動的熱情。



Profile 展逸國際行銷

成立時間：1994年成立非要整合行銷（合資），
2010年獨立為展逸國際行銷公司
負責人：張憲銘
主要業務：體育賽事、運動行銷與品牌行銷
營業額：2011年1.1億元、2012年2億元

原本不會
做簡報、寫企
畫書的張憲
銘，不到兩天
的時間，完成
了這份勘查報
告，並提供
客戶完整的規
畫，順利地達
成客戶要求。

花了兩年，張憲銘漸漸摸索發現，籃球是自己熟悉的領域，完成兩大挑戰成功轉型

上形同友情的關係，讓張憲銘順利簽下林書豪的台灣經紀約。

從球員到經營企業，張憲銘下足苦功。他曾是球場上叱咤風雲的明星球員，因為一九九九年中華職籃結束，也終止張憲銘的球員生涯，「以前職籃時期，年收入百萬元，與同年紀的大學生相比，是很令人羨慕的。」張憲銘回憶。

但形勢比人強，張憲銘離開職業球隊，轉入業餘球隊，不但收入不如從前，還要面臨台灣籃球風潮沒落的事實，才二十多歲的他，面臨退休、轉型的挑戰。

「早晚都要轉型，不如早點開始面對。」認清事實，張憲銘開始到朋友的籃球雜誌擔任行銷業務，外形不錯的他，也到電視台擔任球評，甚至到機場免稅店銷售菸酒。

今年暑假，哈佛NBA小子林書豪的兩次返台之行，身邊都可以看到一位高大帥氣的身影，他正是展逸國際行銷總經理張憲銘，也是簽下林書豪台灣經紀約的關鍵人物。

林書豪是今年躉起、最受注目的NBA球員，更榮登二〇一二年《時代》雜誌全球百大人物的榜首。到底張憲銘有什麼能耐，竟能夠簽下林書豪台灣的獨家經紀約？

從球員到經營企業下足苦功

不少喜愛籃球的六、七年級生，對張憲銘並不陌生，他是中華職籃灌籃大賽的冠軍，前裕隆恐龍籃球隊背號十五號球員，昔

是在兩天之內，達成客戶要贊助全台二十座籃球場的紀錄。

跟著張憲銘一起創業的第一號員工金立人，目前是展逸的資深經理。他回憶張憲銘接下這個艱難任務時，正是張憲銘太太剛生第一胎的時候，「憲銘哥的小孩生下來第二天，我們就去醫院接他，開始巡迴全台灣，場勘籃球場。」金立人說。

當時遇到納莉颱風來襲，張憲銘一行人正行經南投縣，遇上土石流，目睹前面的車撞上山壁，另一輛車摔落山谷，張憲銘仍鎮定地繞道而行，「那真的

是搏命，完成三十座籃球場的勘查。」回想起來，金立人仍餘悸猶存。

雖然控制成本，但張憲銘在與客戶的互動上，卻是不計代價的搏感情。從最早的耐吉到NB A，以及獨家贊助林書豪籃球營的國泰金控，都是張憲銘憑藉著與客戶搏感情，建立出來的業績。

「常看到他晚上與客戶應酬到半夜，隔天七、八點就到公司，準備當天的活動，埋頭苦幹，從不計較得失。」連勝武非常佩服張憲銘的體力與毅力，以及不計報酬的為客戶著想。

看著林書豪打球的身影，場邊的張憲銘，雖然已經不是球場上意氣風發的明星球員，但是展逸今年預估營業額突破二億元，在台灣、中國各有三十、十七位員工，張憲銘在球場外的人生，更是精采動人。

日的中華隊國手。如今他搖身一變，從一位籃球明星球員，成為運動行銷公司的總經理。

張憲銘創辦的展逸國際行銷是以運動行銷為主，旗下有耐吉、國泰金控、NBA台灣等客戶，雖然這家公司資本額只有五百萬元，但去年營收卻創下一億元，可說是小兵立大功。

去年林書豪來台，還是個沒沒無聞、剛加入NBA的球員，但張憲銘並不在乎他的身分，也沒想要簽下林書豪的經紀約，只是單純覺得，他們全家回到台灣，需要一些面對媒體、行程安排的協助，甚至主動陪林書豪到台北士林夜市吃小吃。因為展逸有與國際品牌合作的成績，加