

مرحباً بكم مرة أخرى في دراسات الحالة مع . Doc Biz أناتوم إلسورث. طلب آخر من الجمهور، تم حظر Jordans Air من قبل الدوري الاميركي للمحترفين. هناك القليل من الفولكلور وراء ذلك. قديتذكر المعجبون أنه في البداية، هناك غرامة قدرها 5000 دولار حدثت عدة مرات. لكن هناك حقيقة وخيال في القصة بأكملها. لكن الأمر يتلخص في أن الدوري الاميركي للمحترفين، أرادوا من جميع الفرق ارتداء أحذية تحتوي على الكثير من اللون الأبيض في لون الحذاء. وأرادوا أن تناسب الأحذية كانت هذه أساطير كرة السلة الجامعية. يمكنك الحصول على مدرب في تلك الأيام للتأكد من أن لاعبيهم يرتدون حذاءك الرياضي. تخشى أن تصبح كبيراً ولكن لا تقتل نفسك أبداً. والثاني هو تعلم فن التفاوض بخطوات وشروط مريحة للجانبين والتي تناسب الجميع بالفعل. ليس كل عقديجب أن يحتوي على شيء سوى المصيد وسنربعاً من ذلك هذا الأسبوع. لذا دعونا الآن نتعمق في المفاوضات وقصة كيفية وصول حذاء Jordan Air إلى السوق وكل ما حدث للوصول إلى هناك. نعود إلى أن الكثير منكم قد يكون على دراية بحذاء Jordan Air هناك حكاية تقول ذلك ذات مرة برامج في تاريخ كرة السلة الجامعية مع جامعة كاليفورنيا، وذهب التفاوض في ذلك. سنتعمق هذا الأسبوع وسننظر في كيفية سير المفاوضات وكيف أن ما أراده الأردن وما انتهبه مايك كانا أشياء مختلفة جداً. والأولى هي أنتكون لديك الشجاعة لتحقيق أهداف كبيرة ولكن ليست كبيرة لدرجة أنك قد تقتل نفسك ولكن لا تخف من الصفقة الكبيرة حتى فيمكن ذلك تكون صفقات كبيرة في حجمك لتحدث الفرق بالنسبة لك لا تكون في الوقت المناسب لمعرفة كيف انتهى الأمر بمايكل جوردان في ملعب Jordans Air حيث تمتعيريمه من قبل الدوري الاميركي للمحترفين في بداية ما يمكن أن يكون تسويقاً وتاريخاً تخرج من جامعة نورث كارولينا. تمتدرب جامعة نورث كارولينا من قبل دينسميث، وهو عضو في Fame of Hall ومدرّب. سميث في ذلك الوقت متعاقد مع شركة كونفيرس، وكان يتقاضى حوالي 10000 دولار سنوياً ليحصل فريقه، جامعة نورث كارولينا تار هيلز، على المركز الأول من بين 3 أو 4 فرق كنت أرتدي حذاء الجري Nike أثناء نشأتني. وكنت أعرف أي ضا الكثير عن شركة Nike وخط منتجات Woods Tiger ونوادي الجولف التي خرجوا بها في النهاية منتجات معدة الجولف. ولكن كان هناك الكثير من دراسات الحالة هناك. لكن يبرز تبالنسبة لي، Machine Translated by Google ح قينزلق نوعاً ما في الخلفية على الرغم من أنهم رأوا أنفسهم الملك. والشيء التالي الذي حدث هو أنهم تلقوا مكالمة من مصدر غير عادي للغاية، سيمبسون. الجريدة الرسمية كان آدي داسلر، بالإضافة إلى ذلك، قامت بحضور ابنها هورست وبناتهما الأربع، وكانوا جميعاً عايدرون أقساماً مختلفة ف يشركة أديداس. منتلك النساء متورطون أي ضا. سأذهب لرؤية كونفيرس. لذلك ذهبوا لرؤية كونفيرس، لدينا لاريبيرد، لدينا دكتور ج ي، لدينا كل هؤلاء اللاعبين. نحن حذاء كرة السلة، حسناً، أين يناسب مايكل؟ ونظروا حولهم، ولم يدخل حتى الملعب في الدوري الاميركي للمحترفين شركة أديداس الأسطورية، في وضع يسمح لها من حيث اتساق القيادة بالجلوس والتنافس الحقيقي مع مايكل جوردان. دعنا نذهب للتحدث إلى كونفيرس. حسناً، حسناً، عفواً، الأردن لميكنيريد حقاً أن يفعل ذلك. لذلك لميكن لدى كونفيرس أي فرصة حقاً. وبالمناسبة أي ضا، في ذلك الوقت، أي ض آخر من فعل مثل الأقمشة المبتكرة وكان فعل أشياء مثل صنع حذاء كرة السلة من الجلد أفضل منشركة، على ما أعتقد، مثيراً للإعجاب. ومع ذلك، كان يحب أديداس. لقد أحب الأشياء المتعلقة به. لقد أراد أن يحظبرعاية شركة Adidas عندما انضم إلى الدوري الاميركي أراد ماذا نفعل؟ وقال، إذا كانت هذه هي القصة، لذلك يقول نائب الرئيس للتسويق، Build Sport ا وإليك الاقتباس، لا تترك سنناً واحداً على الباب. وبعبارة أخرى، ولذلك ذهب مايكل جوردان ووكيله لرؤيتهم وقالوا، سوف تكون أيقونة التسويق مايكل جوردان هو الرجل، وسيحقق نجاحاً كبيراً لهذه الشركة وسنقوم بالقبض عليه وكان في الاجتماع وكان هؤلاء الرجال في الاجتماع وعرضوا عليه الأمر وقالوا هذا هو ما سنفعل من أجلك، وفي دوره الاستشاري لدسبورتيلت، قال، حسناً، اتصل فالكبوالدي مايكل جوردان، أنا ذا هب إلى أوريغون، جيم س ودولوري س، وذهبوا جميعاً. وأصبحسون في فاكاردو الآن أسطورياً ومعروف جداً، وقام روبرت ستراسر بالعديد من الصفقات الكبيرة في شركة نايك ي. وكيل مايكل جوردان، OJ ويقول، OJ علينا أن نصنع أحذية كرة السلة لمايكل جوردان، أعرف شيئاً عن التسويق لأنني موجود في كل مكان. وفي تلك الأيام، ح ق وكنا نمتع بمسحطة طيبة للغاية. الجريدة الرسمية في كل مكان. لقد كان مع شركة هيرتز لتأجير السيارات. لقد كان رجلاً محبوباً اتصل بمايكل، Adidas ويقول: انظروا، لقد حصلوا على هذه الأشياء مستمرة. أريد أن أذهب لرؤية أديداس. وكان ذلك مثيراً للإعجاب. لكن كما تعلمون، والبنية الرياضية كبيرة في المرباط، وهذا ما فعله. ودعا نايك ي. وقال، روبرت، لقد كان ذلك جزءاً من اتفاقية الرعاية معهم لأنه عندما كان في اتحاد كرة القدم الأميركي ي، Mobiles Juice وكان هذا هو ارتباطها بالبناء الفوري. ذهاباً وإياباً. هذا عقد جيد من جانبين، لذلك لا تخف أبداً من معرفة

كيف يمكن تحقيق الفوز للجانبين للحديث. سيفعلونه، لقد غادر مع عرض. وكان العرض الذي تركه هو 500 ألف دولار لمدة 5 سنوات، Sisters Pointer The وقد وضعوا الكثير في عرضهم التقديمي. كما تعلمون، ولكن ماذا لو كان لاعباً متوسّطاً، لكن الناسحبونه، و هو يبيع الكثير من الأحذية؟" وقالوا، معينة بقيمة مليون دولار لميتبين أنه بطل كرة السلة المذهل هذا، حسناً، لقد نظروا إلى الأمر وقال جانب مايكل جوردان، إذا لم يفعل هذه الأشياء، ولكن ماذا لو فعلتلك الأشياء وما زلنا نبيع الأحذية؟ رصيد جديد يبلغ 180. كان هذا عقداً مبالغاً فيه، على الطاولة. لم يسمع به من قبل في تلك الأوقات. لكنهم أرادوا أي ضامن حماية أنفسهم. ربما سنقوم بتصميمه بشكل مختلف. التفاوض هنا. عندما عادت نايك في وقالت، إذا لم يحدث أحد هذه الأشياء، فيمكننا إنهاء العقد مبكراً. إذا لمتفّر Year the of Rookie وإذا لم يتم تعيينك في فريق Star-All وإذا لم يكن لديك متوسط 20 نقطة سنوياً، 20 نقطة في المباراة، مما يعني أنهم سيضعون كل هذه الرقائ على الطاولة وإذا حدث ذلك حصل جيمس ورت في على صفقة من وبدلاً من أن نقول لشركة نايك في، حسناً، سوف ترتدي ما نقدمه لك، نموذجي جداً لما يحدث مع عقود الأحذية. أخبرني عن ذلك. Machine Translated by Google وهم نوع من الأحذية الرياضية الداكنة. ولم يكن مستعداً لذلك. وبالمناسبة مرة أخرى، كانت تلك المناطق التي يتم تصميمها وتلوينها باللونين الأسود والأحمر، وقالت هذا في شهر أكتوبر في النهاية على السوق، ولكن على الرغم من ذلك، أصدرت شركة Nike إعلاناً كلش في سار على مايرام، يجب أن تتطابق وهذه ليست ألوان الفريق، لذلك كان هناك. "إذا عرضت على أي شيء قريب من هذا، لأن هذا هو المكان الذي كان قلبه فيه. خمن ماذا حدث؟ أديداس لم تستطع فعل ذلك، تكتسب فعله لقد قالوا، هذا كلش في. والآن، كانوا يعرفون أنهم سيختارون شركة، في الخامس عشر من الشهر، ابتكرت شركة Nike حذاء كرة سلة ثورياً جديداً. في 18 أكتوبر، طردهم الدوري الأميركي للمحترفين من اللعبة. لا يستطيع الدوري الأميركي وكل طفل يريد زوجاً من أحذية Jordan Air هذه. هليمكنك أنت تخيل تلك العضلات التسويقية؟ قال الدوري الأميركي للمحترفين لا، من ارتدائها. 2 نقطة في المباراة الواحدة في موسمها الأول مع فريق شيكاغو بولز وكان أفضل لاعب صاعد لهذا العام. ولا تتعلق بالتفاوض، مثل عرض Nike لهذه الأحذية بسعر 65 دولاراً للزوج، وهو أمر لم يسمع به من قبل. أحذية كرة السلة بقيمة 65 دولاراً في عام 1985، أعني أنها أثارت حماسة بعض الآباء حقاً. حسناً، يبدو لي س كلش في لكنهم قالوا: لا، نايك يتصنع سوف يقومون بتكليف الحذاء. إنهم يضعون التسويق وراء الحذاء. نحن نذهب مع نايك في. لذلك ذهبوا مع نايك في. الحديث عن التسويق، فإن أحد الأشياء التي طلبها فالك، وكيل مايكل جوردان، يمكنك وضع بنود تفيدك Machine Translated by Google باعتشرك Nike ما قيمته 70 مليون دولار من أحذية Jordans Air بحلول نهاية موسم كرة السلة وأكثر من 100 مليون دولار من إجمال أحذية Jordan Air أحذية. عند الحديث عن الأحذية، إذا أخذت العلامة التجارية Jordan Air وقارنتها بإجمال يسوق الأحذية في الولايات المتحدة. وهذه قصة مذهلة. وهذه هي الطريقة التي جاء تبها المفاوضا تبين مايكل جوردان وكونفيرس وأديداس ونايك في وسبورتفيل مما أدى إلى لقد كانت علامة تجارية أنشأتها شركة Nike التي ببذلت كل ما في وسعها للفوز وهاتين النقطتين تقفان شامخين. امتلك الشجاعة لتحقيق أهداف كبيرة ولكن لاتفعل ذلك وبعد ذلك التقرير السنوي، لأنه مسوق وقد جئت من التسويق عندما تخرجت من المدرسة. هل تعلم وكان رياضياً متطابراً. لأن مايكل جوردان كان يدور حول الأداء. لكنه كان أي ضا تلك الشخصية المقنعة والرائعة التي فازت بالبطولة الوطنية في ولاية كارولينا الشمالية. 8% من سوق الأحذية في الولايات المتحدة. وبالمناسبة، فهو يبيع 8 أضعاف ما يبيعه ليبرون جيمس. لكن لا تقتل نفسك. ثقي وتراخيظس ويخرج لسانه. هذا ماسيقولهمسوني لا منافس. لقد كان هذا هو رجلنا، حسناً، 28. الصاعد لهذا العام، 84-85، لأن الآن لنرى مدى ضخامة هذه العلامة التجارية. واليوم، تستحوذ شركة Jordans Air على 58% من سوق أحذية كرة السلة. هذا مذهل جداً. إنها 85% من أحذية كرة السلة التي يبيعها انظر إلى هذه الأرقام المهمة. وبالمناسبة،