

網球運動經紀事業之研究-以蓬勃運動事業有限公司為例

2010年6月

研究生：雷翔宇

指導教授：鄭虎

摘要

本研究以質性研究的方式深入探討蓬勃運動事業有限公司之運作。體育運動蓬勃發展與經紀事業有密切關連，而運動經紀的制度在國外行之有年，它可以讓運動員不必費心去面對金錢問題，只需專心致力在自身訓練上，這也是目前各地運動產業的趨勢。蓬勃運動事業有限公司為網球運動的經紀事業公司，在推動基層網球運動、承辦國際職業網球賽事、建立選手培訓機制、建構網球中心等方式培育優秀年輕選手，開拓台灣網球市場，建立台灣職業網球運動產業。其服務項目為球員經紀、網球俱樂部中心經營、青少年選手培育、職業選手培育、國際職業賽事舉辦、國內業餘賽事舉辦。以深度訪談該公司執行長，對該公司營運目標、方向與網球運動的經紀管理及贊助做深入的分析與探討再針對專業教練以及網球愛好者進行該項運動在台灣所面臨的問題以及經紀公司的影響進行訪談，做出以下的結論與建議，台灣的網球運動面臨最大的問題在於硬體設備以及媒體的曝光率；硬體設備所帶來的負面影響是連鎖的，而媒體的曝光則是影響企業贊助的主因。經紀事務的規劃是可以讓選手專心在技能表現上面，而在國內經紀的事業是新興產業，需要不斷的與長期的文化、習慣磨合，才能達到平衡進步。

關鍵詞：運動經紀、蓬勃運動事業有限公司、網球運動

A Look into the Business of Sports Agency and Management

— Using Integration Sports as an Example

June 2010

Student: Hsiang-Yu Lay

Advisor: Hu Zheng

Abstract

This study utilizes the qualitative research technique to present an in-depth discussion on the operations of the Integration Sports Company Limited. The promotion and expansion of sports are closely linked to business managements. In other countries, the managing system for sports and the participants has been thoroughly developed. It allows the athletes to focus on their trainings instead of worrying about financial problems. Integration Sports Company Limited is a management enterprise for tennis. In the promotion of tennis and cultivations of talents, The company has hosted numerous international professional tournaments, established training programs for athletes, and also has built many sports centers. Other services include providing sport agents, creating tennis clubs, fostering young talents, harboring professional players, managing international matches, and holding various national competitions. In a comprehensive interview with the CEO of Integration Sports, the company aims, future directions, current managements of sports, availability of sponsors, and related topics were carefully analyzed and considered. After discussing with the prospect of professional coaches, progression of tennis, and the problems currently faced by participants, may it be the players, coaches, or sports managers. It was concluded that the major obstacles standing in the promotion of tennis as a national sport are the lack of established facilities and media exposures. A well-building system positively affects this sport on all levels while increased media exposure will most likely catch the attention of sponsors. With a strong managing system, athletes may concentrate on maximizing their skills on the courts. Although sporting management is a novel enterprise in Taiwan, continuous adjusting of culture and customs may, in time, bring beneficial advancements.

Key words: Sport Agent, Integration Sports, Tennis

目次

摘要	I
英文摘要	II
目次	III
第一章 緒論	1
第一節 研究背景與動機	1
第二節 研究目的	3
第三節 研究問題	3
第四節 研究範圍與限制	4
第二章 文獻探討	5
第一節 運動發展過程	5
第二節 運動經紀人的發展	7
第三節 運動經紀的意涵	12
第三章 研究方法與步驟	18
第一節 研究對象	18
第二節 研究設計	18
第三節 研究步驟	18
第四節 研究工具	20
第五節 資料整理與分析	20
第四章 研究結果與討論	24
第一節 蓬勃運動事業有限公司之運作	24
第二節 專業網球教練建議	38
第三節 網球愛好者對台灣網球經紀事務的感受與建議	42
第五章 結論與建議	48
第一節 結論	48
第二節 建議	49
參考文獻	51
中文部分	51
英文部分	53