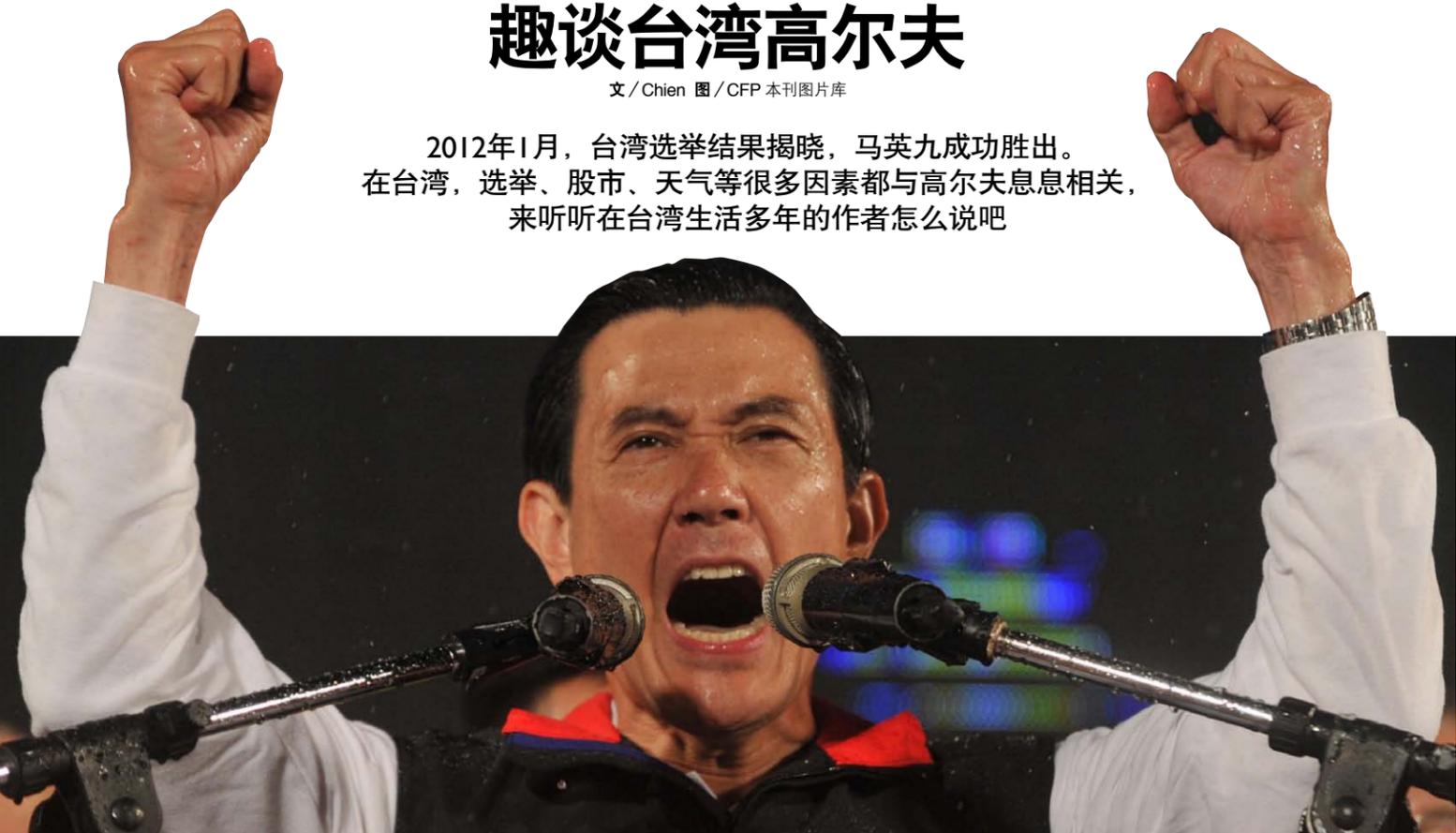


## 趣谈台湾高尔夫

文/Chien 图/CFP 本刊图片库

2012年1月，台湾选举结果揭晓，马英九成功胜出。在台湾，选举、股市、天气等很多因素都与高尔夫息息相关，来听听在台湾生活多年的作者怎么说吧



两年前，我有一个朋友参加了台湾选举。他参加的是区域性选举。我跟这个朋友关系一般，只是之前帮他量身定制过一支球杆。选举一到，他就开始求爷爷告奶奶似的到处拉票。本来喜欢高尔夫的他根本不再打球，也不再光临球具店。偶尔来上一次两次，也是为了拉票，临走还要放一些他的宣传资料在店里才罢休。

后来这个人顺利当选，真是让我大跌眼镜。他的个性与处事作风都不是太正派。后来才了解到，能否当选与你身后是哪个政党支持关系很大，而人是直的、歪的、圆的、扁的……这些都不是重点。有趣的是，当选后他再也没有打过球。要知道，之前他每周都下场两三次呢！

### 选举来了，球场空了

只要到了选举的年底，整个台湾都是烽火连天、杀声四起。与之相对，打高尔夫的

人瞬间蒸发一半以上，很多高尔夫用品零售商户门庭冷落，当月销售业绩创出整年最低也不足为奇。

选举前的最后一两个月时间里，相关人士就得开始加大投入，投入的不仅有金钱，还有热情。要知道在这部分相关人士中，身为公务员的球友占了很大比例。他们这时需要选边站队，投入助选，这让他们根本无暇打高尔夫，只能在这两个月时间里与高尔夫绝缘。

就算是没有被卷入选举的人，可能平时的球友都因选举而无法抽身打球，甚至连聊高尔夫的人都没有几个。毫不夸张地说，大选让这个行业变得就像进入冬眠一样，没有任何动作与热情。球具店和工房从业者都会变得很艰难，厂商与高尔夫零售业也是唉声叹气，惨不忍睹。只能提早放假过年，再多的促销活动也无济于事。

与高尔夫行业相反，餐饮、旅游、运

输、酒店则是选举的相关得利产业。选举一到，都会举办大小不同的宴会，不管是募款餐会还是感恩餐会都会如火如荼地进行；同时，饭店会得到很多的订单与餐会的需求。此外，由于需要对选举期间提供更多的航班与运输保障，所以从事运输业的企业主就变得相对紧张，他们需要亲自坐在公司坐镇，对不同状况与需求进行处理，也就没法抽身去球场了。

从另一个角度来看，高尔夫行业的另一个主要族群就是中小企业主。这些企业大多都是以当地市场为主，提供相关的服务与产品。选举一到，相关产业就跟着火起来了：比如印刷业，要印选举宣传材料，直到选举结束都会有印不完的材料；广告与媒体业也是忙翻了天，同时乐得合不拢嘴。对于选举这种热火型的活动，选举人或党派会赶制选举广告，在媒体上买广告，这些业务对这些产业能起到一定的帮助和提升作用。

1. 2011年10月LPGA台湾站，曾雅妮赛前参加活动  
2. 比赛现场人山人海，据说每天到场观众有上万人



### 股市晴雨表

相对其他运动来说，高尔夫还是属于消费较高的运动，想要完全享受其带来的乐趣，不仅要购买服装、球具等，有可能还要请教练指导挥杆动作，平时去练习场、下场都需要破费。这样下来，对经济基础不够强的人来说还是一个不小的负担。因此，台湾高尔夫的主力族群是高薪白领或退休人员，他们的经济条件与时间都相对充裕。根据我得到的资料，台湾经常参加高尔夫运动半数以上的人为财经金融人士或相关投资人士。

很多从事金融、银行与投资的人士因为工作需要，对高尔夫有着很强的使用需求。他们的很多客户也有接触高尔夫的机会。这就导致这一群不管是提供服务的，或是被服务的人组成了台湾高尔夫主要的打球人群。

如果股市行情一片大好的话，这两类人手里就有较多的余钱投入到高尔夫市场。这里所谓的“余钱”，就是指在股市上投资获利的那部分钱。这时，他们就会舍得在高尔夫上消费，充分享受打球的乐趣。当然，他们也会购买或更换更多的球具，以及相关配件和衣物等。很多时候，我与一些球具店的老板或球具工房的经销商聊天时，他们都表示，只要那个月的股市行情不错，通常他们的销售成绩也不会太差。当然了，如果股票不好，也会直接影响到这些族群的购买意愿。

### 看“天”吃饭

在台湾，一般每年的二三月是新赛季的开始，所有球具大厂都在这个时间推出新产品，进行销售推广如试打会、新产品发布会与特惠活动等。整个高尔夫使用族群也都开始考虑购买新产品、保养或调整手中的球具等。例如，球具的握把是否需要更换？杆身是否需要更换？这段时间，不管是球具店也好，工房也好，都会比较繁忙；球友也会经常跑到店里了解新产品，或询问产品特色与细节，以进行购买前的评估。

4月到6月是高尔夫行业消费与购买的高峰。新产品上市后，一些球友已经购入新球

具，另外一些球友从他们那里打听到很多实际使用经验，也有可能考虑加入参与购买的行列。此外，一些进阶型球友购买新的杆身、握把进行使用和测试，如果感觉结果不错，他们就会进行球具的整体更换或继续调整。对于口碑不错的工房技师来说，这是一段非常忙碌的时间，工作要排队长，每天的工作时间很可能超过10个小时。这段时间也是台湾打球最好的季节，天气还没有变热，所以打球的人络绎不绝，球场上热闹非凡。

到了7月和8月的打球旺季，该买的球具已经购买了，该更换的也换新了，需要调整的球杆也已经调整好了。这时球具销售状况已经开始下滑，厂商的新品已经上市超过4个月，没有太大的消费动机促使消费者消费。天气变得更热，想打球的人都会考虑再三。所以这段时间对高尔夫产业来说是一个小淡季。零售业的朋友都在等待，等待9月天气凉快一点时出现起色。

9月到11月是另一个高尔夫销售的小高峰。这时会有一些球具厂商推出新一波的产

品，另外还有一些降价促销活动。很多开年时没有购买新产品的球友，他们这时也坐不住了。同时，到了秋天，气温也慢慢下降，打球的天气就变得相对适宜，整个高尔夫消费市场略微升温。不少海外打球团也纷纷来到台湾，很多台湾球友也乐于给自己一个放松的机会，到海外去打打球。

到了12月和次年1月，另一个淡季到来。天气转冷，就算到了台湾南部也差不多。赛季已经接近尾声，打了一整年球的球友开始放慢脚步，让自己休息调整一下。同时由于接近新年，大家都需要对工作进行年底收尾，没有太多的时间去享受高尔夫。对高尔夫的零售业来说，这就是名副其实的

“寒冬”。买卖球具的需求达到整年最低，球场上也没有多少人。

### 结语

台湾高尔夫不是一个大市场，但却是一个相对较成熟的市场。在这里，打球的人把高尔夫视为运动或养生的活动，不再是身份与地位的象征，中产阶级也可以消费得起。同时，打球族群已经出现了年轻化趋势，不再是老人家的活动。年轻人的相继加入，让这个行业显得更加年轻与活跃。

台湾官方对高尔夫的态度，从之前到现在都是“既不支持也不反对”。因此这个产业只能自力更生，低调行事。如果从高尔夫的长期发展来看，这样的环境与政策对运动的发展不会有好的帮助。当高尔夫已经不再是有钱阶级的代表时，它需要获得与其他运动一样的支持与帮助，才能让其对整个社会有正面的作用。台湾出了一个曾雅妮，下一个球王、球后是否也可以在台湾诞生？这需要看整个高尔夫大环境了——更健康才有希望。

(编者注：本文不代表本刊观点)



Chien, 洋梨高尔夫 (peargolf.com) 和高球库 (golf-garage.com) 站长, 专业杆身Matrix, 握把Lamkin亚洲总代理, 从业超过10年的球具客制师。邮件: chien99@gmail.com 微博: www.weibo.com/peargolf