

中外俱乐部 经营与管理经典案例

ZHONGWAI JULEBU JINGYING YU GUANLI JINGDIAN ANLI

邹统钎 主编

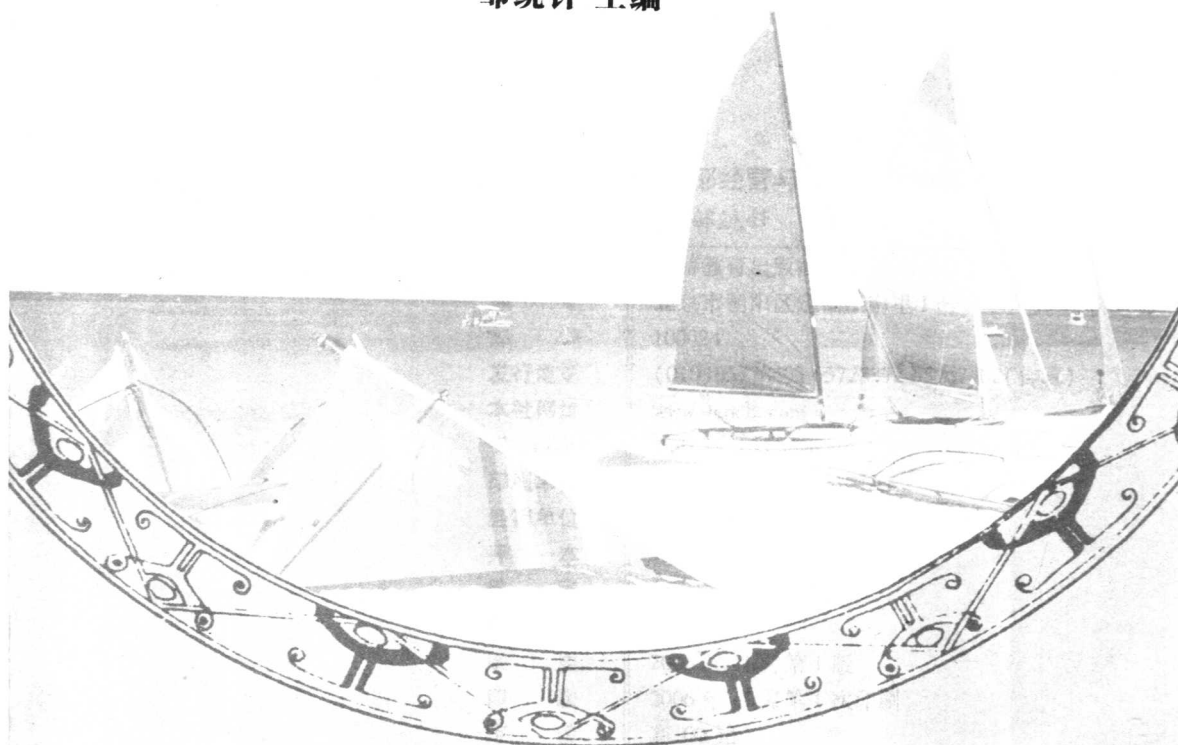
旅游教育出版社



中外俱乐部 经营与管理经典案例

ZHONGWAI JULEBU JINGYING YU GUANLI JINGDIAN ANLI

邹统钎 主编



《图书在案》(CIP) 数据: 邹统钎主编. 中外俱乐部经营与管理经典案例. 北京: 人民体育出版社, 2004.

责任编辑:魏志国

图书在版编目(CIP)数据

中外俱乐部经营与管理经典案例/邹统钎主编. —北京:旅游教育出版社,
2006. 8

ISBN 7-5637-1078-7

I. 中… II. 邹… III. 俱乐部-经济管理-案例-世界 IV. G243

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 098773 号

中外俱乐部经营与管理经典案例

邹统钎 主编

出版单位	旅游教育出版社
地 址	北京市朝阳区定福庄南里 1 号
邮 编	100024
发行电话	(010)65778403 65728372 65767462(传真)
本社网址	www.tepcb.com
E-mail	tepx @ 163.com
印刷单位	三河市灵山红旗印刷厂
经销单位	新华书店
开 本	787×960 1/16
印 张	18
字 数	257 千字
版 次	2006 年 11 月第 1 版
印 次	2006 年 11 月第 1 次印刷
定 价	25.00 元

(图书如有装订差错请与发行部联系)

序

为什么选择研究俱乐部？

选择《中外俱乐部经营与管理经典案例》是出于本人天生的先行者性格。俱乐部在中国尚是一个新兴的领域，不少人认为这是个“钱多、人傻、速来”的行业，也是常被人认为是个富人“烧钱”的行业，它往往同财富、地位、美女、香车之类纸醉金迷联系在一起，尚不知世界上还有许多连工资都发不出来的俱乐部。俱乐部还成为不少富人、名人的“滑铁卢”，并非有钱有名就玩得转俱乐部。编写这本文案例也是我希望为北京第二外国语学院这样非主流大学的传统专业（企业管理专业）寻找生长点与突破口。我坚信非主流的大学就得采用先行原则，在非主流的新兴领域占得自己的一席之地，形成自己的特色。

为什么以案例形式出现？

过去我总希望写几本绝大多数人看不懂的书以显示自己的学术深度，但真正的大师只是讲故事，越通俗就越深入人心。寓言、儿歌、顺口溜、歇后语、打油诗最能打动人，编入小学教材的文章影响最大。实践者希望学者把深奥的经营哲学用娓娓动听的故事讲给他（她）们听。我们学者就是把别人的故事讲给别人听再向别人收钱的那号人。成功的关键可能不是你讲什么，而是怎么讲。这几年迷恋案例研究，跑马圈地似地编写了《旅游景区开发与经营经典案例》《古城、古镇与古村旅游开发经典案例》《旅游地产开发与经营经典案例》《旅游目的地节庆事件策划经典案例》《遗产旅游创新经典案例》与《中外俱乐部经营与管理经典案例》……因为案例离现实最近，奋斗在一线的经营管理者最欢迎案例。实业界对学术深度并不感冒，往往指责为“书呆子气”、“严重脱离实际”。写案例也是我学术研究循序渐进的第一步，它能让我迅速熟悉某个陌生领域，收集相关素材，为今后理论提升奠定基础。

编写中的收获是什么？

编写组是个学习型组织，在编写本文案例中收获颇多，编者为俱乐部豪门的悲

壮历史与辉煌成就所感染,怀着敬佩与向往的心情完成此书,收获的不仅是经营理念,更多的是对俱乐部事业的激情:

伟大的俱乐部管理者往往是新规则的制定者,有自己独特的经营哲学。皇家马德里足球俱乐部的伯纳乌主席是欧洲大规模球员转会政策的先驱,“皇马”还创立了“大投入=更大产出”的经营理念与“明星球员+明星球队+资本营运=利润”的经营模式。曼联在品牌经营上独树一帜。圣安德鲁斯皇家古典高尔夫俱乐部一个多世纪以来掌管着全球除了美国和墨西哥以外的高尔夫规则,仲裁高尔夫领域的任何争执,运作英国公开赛和其他 11 项重大赛事。RCI 手执归核化、横向一体化与跨国经营战略三大法宝把会员发展到遍布世界。全德汽车俱乐部坚持会员社会利益并重的核心理念,推出全面细分的服务体系,成为欧洲最大、世界第二的汽车俱乐部。

俱乐部的组织结构也非常奇特,与普通的直线型、事业部型或者矩阵型组织结构有较大的出入,不成功的俱乐部失败的原因比较相似,而成功的俱乐部组织结构往往与众不同。健乐菲力斯的双层构架、皇马的“四马”型构架、R&A 的三驾马车构架与地中海俱乐部的网络型构架都有许多创新之处。独特的组织结构有力地保障了俱乐部战略的实施。

这些俱乐部成功的经验告诉我们:“历史很重要(History matters)!”许多俱乐部拥有百年历史,饱经时代沧桑、水火历练才成就今天的辉煌。而中国的俱乐部经营管理与国际水平相比还有很大的差距,学习只能缩短差距,创新才能超越,只有善于改变游戏规则才能胜出。

本书说了些什么?

1. 拥有劳尔、齐达内、罗伯特·卡洛斯、贝克汉姆、欧文(新赛季转投英超纽卡斯尔联队)、卡西利亚斯、费哥(新赛季转投意甲国际米兰队)等超级球员的世界足球俱乐部银河战舰西班牙皇家马德里足球俱乐部,一贯倡导“大投入=大产出”的超级品牌营销战略。凭借其强大的资本运作实力,富有创造性的先进经营理念,不断创造足球俱乐部新的神话。

2. 作为全球最受球迷欢迎的足球俱乐部之一,当之无愧的英格兰霸主英格兰曼彻斯特联队的成就的取得不仅在于球队国内外的骄人战绩,还在于其不俗的经营理念、先进的商业模式、全球化的市场定位、出色的品牌战略、完善的梯队建设和多样化的盈利渠道。

3. 篮球神话缔造者迈克尔·乔丹的家园芝加哥公牛队,20 世纪末在 NBA 发出过前所未有的光芒。以球迷为核心的现代化的管理体制、全球化的市场战略、多元化的收益渠道,特别是以“飞人效应”为主的品牌战略成就了辉煌。我

们期待 21 世纪公牛队的再次崛起。

4. 红色旋风法拉利俱乐部不断在 F1 车坛创造奇迹,迈克尔·舒马赫、鲁本斯·巴里切罗这些响当当的车坛名将一贯钟情于法拉利尊贵和高傲的俱乐部文化。多元化的经营模式、充裕的人才储备系统、创新的专卖商铺、全方位的营销理念是其成功的关键。

5. 作为如今欧洲最大的汽车俱乐部、世界第二大汽车俱乐部,全德汽车俱乐部(ADAC),一贯倡导以客户利益为中心的经营理念。全方位的服务体系以实时权威的信息服务、及时的救援服务、专业化的金融服务、周全的客户终身服务为重点,是 ADAC 真正的核心竞争力所在。

6. 高尔夫球坛的“麦加圣地”圣安德鲁斯皇家古典高尔夫俱乐部(R&A),成立 250 多年来一直是尊贵的象征。制定规则和举办高尔夫公开赛是其成熟的运营模式;传统与创新完美结合、相关多元化的发展思路、注重经济效应与社会效应的协调、稳步前进中建立危机意识是其 250 多年巍然屹立于高尔夫球坛的秘诀。

7. 纽约扬基俱乐部到今天已经有了 100 多年的历史,并且在美国职棒大联盟的历史上的 39 次世界系列赛中赢得了 26 次的冠军,在世界职业体育俱乐部 2003 年度财富排行榜上以 2.23 亿欧元排名第四。这充分说明其大投入大产出、战绩经营与资本运营完美结合两大战略思路的成功。

8. 健身者的国际家园美国健乐菲力斯第一健身俱乐部在短短十几年中在欧洲的俱乐部就已达 173 家,亚洲 45 家,澳大利亚 41 家,成为世界上发展速度最快的健身俱乐部。以为顾客传递最大价值为中心、国际化连锁经营的模式、整合营销战略及软性特色的人力资源保障体系是其成功要素。

9. 世界分时度假行业龙头 RCI,引领世界度假产业潮流。归核化战略与跨国经营战略相结合的俱乐部发展战略、“点数制会员制”与“交换服务与度假权益捆绑体系”相伴生的运营模式创举、领导力体系与员工体系并重的管理模式以及全方位的服务模式,是成就其行业霸主的关键。

10. 世界度假村的魁首地中海俱乐部(Club Med)创立于 1950 年的法国地中海之滨。它拥有散落在 5 大洲 40 个国家的 120 多个度假村,是全世界最为知名的度假品牌之一。它以“销售快乐”为核心理念,以人性化管理为主线,以品牌塑造和特色度假哲学为突破口,屹立于世界度假产业前沿。

11. 曼哈顿西区网球俱乐部(WSTC)在其 100 多年的发展历程中,对美国网球公开赛的形、发展起了不可低估的作用。它是第一届美国网球公开赛的主办者,拥有 850 名会员、39 块运动场地,是世界上拥有四种类型草场的为数不多的俱乐部之一。完善的会员服务体系、多样化的盈利模式、创新的营销战略、系统化的发展战略使其成为网球俱乐部的百年老店。

12. 2005 年财富排行榜中排名中国俱乐部第一的企业家盛殿长安俱乐部坐落于紫禁城畔的长安街边。定位于高端目标市场,提供高贵典雅的环境,竭力打造高层信息交流平台,推出尽善尽美的私人化服务,使俱乐部成为国内外知名企业家和各界精英宴请宾朋和商务酬酢的最佳选择。

13. 中国路援服务业的领航者大陆汽车俱乐部(CAA)是中国第一家也是最大的一家以服务质量、服务规范为第一的汽车俱乐部。高度规范化的管理体制、灵活创新的会员沟通渠道、全方位的车辆服务、不懈的创新精神使其成为引领中国汽车俱乐部发展的旗舰。

14. 名门新秀中体倍力健身俱乐部是由中体产业股份有限公司和美国倍力全能健身公司合资组建。它在全国已发展了北京长安店、北京金城店等 18 家俱乐部,发展势头迅猛,计划 5 年内在全国开设 100 家以上中体倍力健身俱乐部。专业化的健身服务、完整的加盟管理模式、独树一帜的快乐营销是其重要的优势资本。

15. 香港皇家游艇俱乐部经历了 150 多年的发展,是香港历史最悠久和最负盛名的游艇俱乐部,也是世界上最大的游艇俱乐部。“我秀故我在”的快乐剧场式管理模式、完善的会员管理体系、以会员为中心的营销理念、品牌战略、节事营销策略共同构筑其以“高端体验”为核心的俱乐部经营文化。

谁为本书做出了贡献?

这次案例编写过程中,宋乐为本案例集的编写做了大量的组织工作。本书的分工是:序,邹统钎;第 1 章,陈序枕;第 2 章,刘峰;第 3 章,张振业;第 4 章,付子墨;第 5 章,闫军;第 6 章,杨海英;第 7 章,夏杰;第 8 章,李慧敏;第 9 章,宋乐;第 10 章,邹兆莎;第 11 章,张彦宁;第 12 章,童东风;第 13 章,王燕华;第 14 章,李怡颖;第 15 章,邹兆莎。编写本案例是一种开拓性的工作,由于资料的贫乏,有的编者请外国人把西班牙语或德语资料先翻译成英语自己再把英文翻译成中文。当然,由于国内俱乐部的资料更加贫乏,编写国内案例付出的努力甚至超过国际案例。为了调研,许多编者多次拜访相关俱乐部,不厌其烦地同俱乐部通过电子邮件联系。非常感谢许多国际超一流的俱乐部对本书的编写提供了大量的帮助。非常感谢旅游教育出版社唐志辉社长、魏志国编辑对案例研究的厚爱与不懈支持。

我一生最深刻的体会是:“谦虚就是说自己的坏话!”应该说本书将给俱乐部行业许多有益的借鉴,我深信本书的出版将引发国内对俱乐部研究的热潮。

邹统钎

目 录

国际 篇

第 1 章 世界足球俱乐部的银河战舰——西班牙皇家马德里足球俱乐部	(3)
第一节 俱乐部概况	(4)
第二节 经营管理模式和营销策略	(9)
第三节 案例评析	(15)
思考问题	(17)
参考资料	(17)
第 2 章 现代产业足球的先驱——曼彻斯特联足球俱乐部	(19)
第一节 英超联赛	(19)
第二节 曼联概况和发展历程	(20)
第三节 盈利模式	(23)
第四节 经营管理模式及营销策略	(26)
第五节 三驾马车	(34)
第六节 案例评析	(36)
思考问题	(39)
参考资料	(39)
第 3 章 NBA 光环下的公牛	(41)
第一节 NBA 的发展过程	(41)
第二节 公牛队的演变历程	(42)
第三节 以 NBA 为枢纽的组织机制	(44)
第四节 经营管理模式	(46)
第五节 “飞人”效应	(54)
第六节 莱茵斯道夫的“故事”	(56)
第七节 案例评析	(57)

思考问题	(58)
参考资料	(58)
第4章 红色旋风——法拉利俱乐部	(60)
第一节 法拉利简介	(61)
第二节 法拉利的历史	(64)
第三节 法拉利进入中国	(67)
第四节 法拉利俱乐部管理	(69)
第五节 案例评析	(73)
思考问题	(75)
参考资料	(75)
第5章 全德汽车俱乐部(ADAC)	(77)
第一节 俱乐部概况	(77)
第二节 发展历程	(78)
第三节 核心理念——会员和社会利益并重	(82)
第四节 发展战略	(85)
第五节 组织结构	(87)
第六节 会员管理制度	(88)
第七节 全方位的服务体系	(90)
第八节 盈利模式	(101)
第九节 案例评析	(102)
思考问题	(103)
参考资料	(103)
第6章 高尔夫球坛的“麦加圣地”——圣安德鲁斯皇家古典高尔夫俱乐部(R&A)	(105)
第一节 概况和发展历史	(105)
第二节 组织机构——并驾齐驱,协同发展	(108)
第三节 发展策略	(113)
第四节 发展动向	(115)
第五节 启示与深思	(116)
思考问题	(117)
参考资料	(117)

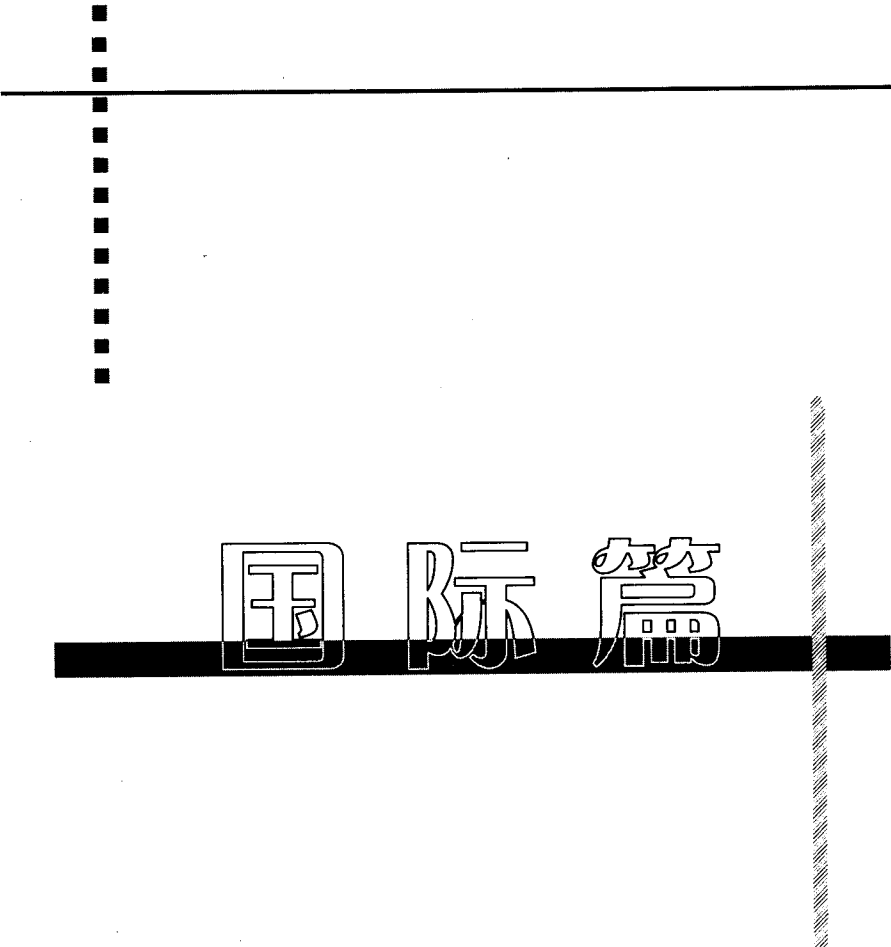
第 7 章 纽约扬基俱乐部——美国职棒大联盟的象征	(119)
第一节 俱乐部的发展历程	(119)
第二节 市场环境分析	(121)
第三节 俱乐部经营	(125)
第四节 纽约扬基产业集团	(130)
第五节 案例评析	(133)
思考问题	(134)
参考资料	(134)
第 8 章 健身者的国际家园——健乐菲力斯第一健身俱乐部	(135)
第一节 健乐菲力斯简介	(135)
第二节 发展历程——从乡村俱乐部到国际连锁品牌	(136)
第三节 发展战略——以使命为核心	(139)
第四节 竞争战略——以软性差异为王牌	(142)
第五节 营销战略——整合营销	(147)
第六节 成功经验	(149)
第七节 案例评析	(150)
思考问题	(152)
参考资料	(152)
第 9 章 世界分时度假龙头——RCI	(153)
第一节 分时度假简介	(153)
第二节 RCI 简介及其发展历程	(155)
第三节 丛林共生理论	(158)
第四节 RCI 战略——三大法宝	(159)
第五节 RCI 运营模式创举——两大特色	(163)
第六节 管理模式——两大体系并重	(166)
第七节 全方位服务模式——一个全面	(168)
第八节 案例评析	(172)
思考问题	(174)
附录 RCI 交换申请	(174)
参考资料	(175)

第10章 地中海俱乐部——世界度假村的魁首	(177)
第一节 俱乐部简介	(177)
第二节 俱乐部的发展历程	(178)
第三节 俱乐部的十大特色	(180)
第四节 俱乐部管理系统	(182)
第五节 竞争战略	(183)
第六节 营销之道	(186)
第七节 俱乐部经营理念	(188)
第八节 案例评析	(193)
思考问题	(195)
参考资料	(196)
第11章 曼哈顿西区的网球俱乐部	(197)
第一节 概况	(197)
第二节 演变历程	(198)
第三节 会员服务体系	(199)
第四节 盈利模式	(203)
第五节 营销战略	(205)
第六节 发展战略	(207)
第七节 案例评析	(208)
思考问题	(210)
参考资料	(210)

国内篇

第12章 长安俱乐部	(213)
第一节 长安俱乐部概况	(213)
第二节 长安俱乐部的经营管理	(217)
第三节 万吉伟的故事	(220)
第四节 案例评析	(223)
思考问题	(225)
参考资料	(226)

第 13 章 中国路援服务业的领航者——大陆汽车俱乐部(CAA)	(227)
第一节 走进汽车俱乐部	(227)
第二节 CAA 概况	(228)
第三节 CAA 的成功之道	(235)
第四节 CAA 的行业环境分析	(241)
第五节 案例评析	(243)
思考问题	(244)
参考资料	(244)
第 14 章 名门新秀——中体倍力健身俱乐部	(246)
第一节 我国健身俱乐部行业的发展现状	(246)
第二节 中体倍力健身俱乐部有限公司简介	(247)
第三节 中体倍力健身俱乐部的经营策略	(247)
第四节 案例评析	(255)
思考问题	(256)
参考资料	(256)
第 15 章 香港皇家游艇俱乐部——历史上最悠久的俱乐部	(257)
第一节 香港皇家游艇俱乐部简介	(257)
第二节 游艇俱乐部的发展历程	(258)
第三节 管理系统	(259)
第四节 经营理念	(263)
第五节 案例评析	(269)
思考问题	(270)
附录 与香港皇家游艇俱乐部互惠的俱乐部	(270)
参考资料	(274)



国际篇

第 1 章



世界足球俱乐部的银河战舰

——西班牙皇家马德里足球俱乐部

2005 年 8 月的神州大地,刮起了一阵银色的足球飓风,有着银河战舰之称的西班牙皇家马德里足球俱乐部再次来到了北京。这支拥有劳尔、齐达内、罗伯特·卡洛斯、贝克汉姆、欧文(新赛季转投英超纽卡斯尔联队)、卡西利亚斯、费哥(新赛季转投意甲国际米兰队)的超级球队无论出现在哪里都会在当地掀起轩然大波。这次到来,皇马不仅要和北京国安足球俱乐部进行一场友谊赛,而且还要和国安俱乐部商谈合作的事宜,共同建立北京皇马国安足球俱乐部。

皇家马德里足球俱乐部是一支伟大的球队,在“皇马”的历史上记载着无数的辉煌。2000 年,西班牙 ASC 集团的老板、欧洲第二大建筑商弗洛伦蒂诺·佩雷斯以 57% 的得票率击败试图连任的桑斯当选为皇马俱乐部第十四任主席。上任后,弗洛伦蒂诺主席对俱乐部进行了商业化的运作,不但还清了俱乐部的债务、获得了可观的盈利,而且他的“球星计划”还使皇马成为世界最受关注的足球俱乐部。然而,在最近几年中,皇家马德里俱乐部的主帅及球员频繁更换,而且没有取得任何一项重量级比赛冠军。弗洛伦蒂诺·佩雷斯重金打造的超豪华阵容也失去了往昔的光彩。成绩的下滑导致了大量球迷的流失,甚至球队内部 3 位教练也公开递交了辞呈。人们不禁开始对弗洛伦蒂诺这种高成本、高回报的球队运作模式表示怀疑。一般来讲,欧洲球队的收入与比赛成绩直接挂钩,因此皇家马德里俱乐部这种不计代价收购球员但却不能直接转化为成绩的做法必然会影响到俱乐部的正常运转。为了解决俱乐部存在的问题,2005 年伊始,弗

洛伦蒂诺请来了新任教练巴西人卢森博格,而更具有意义的是在此前不久,弗洛伦蒂诺宣布意大利名帅阿里戈·萨基担任俱乐部的体育总监。

随着更多的资本注入足球产业,足球俱乐部的发展面临着巨大的挑战。弗洛伦蒂诺·佩雷斯主席给皇家马德里俱乐部带来的是足球与现代商业的完美结合,还是俱乐部资源的过度商业化从而导致与竞技体育精神相背离?银河战舰皇家马德里俱乐部将逐渐走出低谷,还是继续“堕落”下去?

第一节 俱乐部概况

一、俱乐部简介

皇家马德里俱乐部是 20 世纪无可争议的世界最佳俱乐部,是西班牙成立最早的俱乐部之一,建于 1896 年,并于 1920 年接受皇家称号。在现代足球发源地之一的伊比利亚半岛,皇马一直处于无可争辩的领军地位。在其百年的历史上获得了无数的荣誉:皇马俱乐部一共夺得 29 次国内联赛冠军,7 次西班牙超级杯冠军,4 次超级杯冠军,2 次世界俱乐部杯冠军,1 次欧洲超级杯,2 次欧洲联盟杯,3 次丰田杯,17 次西班牙国王杯冠军,9 次欧洲冠军杯……它是唯一一个拥有冠军杯奖杯的足球俱乐部(只有连续 5 次获得欧洲冠军杯的球队才能保存冠军杯奖杯),也是欧洲联盟杯赛历史上第一支蝉联冠军的球队。1999 年,为了表彰皇家马德里在一个世纪内对世界足坛的卓越贡献,国际足联授予他们“世界最佳俱乐部”的称号。表 1-1 介绍了俱乐部建立后所取得的主要荣誉。

表 1-1 皇家马德里俱乐部主要荣誉

西班牙足球甲级联赛冠军(EUROPEAN Champions Cup Titles):29 次
1931 ~ 1932, 1932 ~ 1933, 1953 ~ 1954, 1954 ~ 1955, 1956 ~ 1957, 1957 ~ 1958, 1960 ~ 1961, 1961 ~ 1962, 1962 ~ 1963, 1963 ~ 1964, 1964 ~ 1965, 1966 ~ 1967, 1967 ~ 1968, 1968 ~ 1969, 1971 ~ 1972, 1974 ~ 1975, 1975 ~ 1976, 1976 ~ 1977, 1978 ~ 1979, 1979 ~ 1980, 1985 ~ 1986, 1986 ~ 1987, 1987 ~ 1988, 1988 ~ 1989, 1989 ~ 1990, 1994 ~ 1995, 1996 ~ 1997, 2000 ~ 2001, 2002 ~ 2003
西班牙国王杯冠军(Spanish Cup Titles):17 次
1904 ~ 1905, 1905 ~ 1906, 1906 ~ 1907, 1907 ~ 1908, 1916 ~ 1917, 1933 ~ 1934, 1935 ~ 1936, 1945 ~ 1946, 1946 ~ 1947, 1961 ~ 1962, 1969 ~ 1970, 1973 ~ 1974, 1974 ~ 1975, 1979 ~ 1980, 1981 ~ 1982, 1988 ~ 1989, 1992 ~ 1993

续表

欧洲冠军杯(EUROPEAN Champions Cup Titles):9次
1955~1956,1956~1957,1957~1958,1958~1959,1959~1960,1965~1966,1997~1998,1999~2000,2001~2002
欧洲联盟杯(UEFA Cup Titles):2次
1984~1985,1985~1986
联赛杯冠军(League Cup Titles):1次
1984~1985
西班牙超级杯冠军(Spanish Super Cup Titles):7次
1987~1988,1988~1989,1989~1990,1993~1994,1997~1998,2001~2002,2003~2004
丰田杯(Intercontinental Cup Titles):3次
1960,1998,2002
拉丁杯(COPA Latina Titles):2次
1955,1956
小世界杯(LITTLE Cup Titles):2次
1952,1956
地区冠军(REGIONAL Champion Titles):18次
1903~1904,1904~1905,1905~1906,1906~1907,1907~1908,1912~1913,1915~1916,1916~1917,1917~1918,1919~1920,1921~1922,1922~1923,1923~1924,1925~1926,1926~1927,1928~1929,1929~1930,1930~1931

在皇马 100 多年的历史中,具有非凡智慧的原俱乐部主席伯纳乌先生、拥有杰出才能的原俱乐部秘书长萨波达先生、“金箭头”斯蒂法诺和“金左脚”普斯卡什堪称俱乐部历史上的四位英雄。纵观皇马的发展史,皇马还涌现出乌戈·桑切斯、雷东多、“秃鹫”布特拉格诺、卡马乔、“中场大师”齐达内、“外星人”罗纳尔多、“金童”劳尔、贝克汉姆、费哥等多位世界级球星。皇马也是拥有世界足球先生最多的俱乐部。

皇马是最先深谙现代足球发展方向的一支伟大的球队,也是第一支勇往直前、用辉煌业绩书写绿茵传奇的球队。皇马现任主席弗洛伦蒂诺·佩雷斯上台后使出的杀手锏是“每年引进一名超级球星”,齐达内、菲戈、罗纳尔多这三位“世界足球先生”就是该策略实施后陆续加盟皇马的,而后引入“超人气偶像”贝克汉姆,接着是英格兰球星欧文、塞维利亚队后卫拉莫斯、巴西小将罗比尼奥和