

高尔夫人 Golf People



# A Big Deal

高尔夫销售员

文/王游宇 图/周唯



“我是销售员！”这是于惠民的口头禅。

不过，当他坐着直升机从洛杉矶飞到自己的橡树谷球场时，似乎就不是一般的销售员了。“我只想炫一把。”那天他把直升机开来，是为了让在球场集训的中国高尔夫队过过直升机瘾。当吴阿顺、黄萍、冯珊珊等人爬上机长位，满脸兴奋时，于惠民在一旁笑了。

他的高尔夫销售刚刚开始。

从1997年起，于惠民就一直在作一件也许很多人想过但没多少人做过的大买卖：他要把中国高尔夫推销向美国，他要把美国高尔夫推销向中国；他要把橡树谷球场推销向中国，他要把南加州的高尔夫天空推销向中国。

而且他钟意直销。就像直升机那样，点对点。这十年来，他和北辰球场合作，为中国培养女子职业选手，几乎目前中国职业高手都在在橡树谷培训、生活过：杨红梅、叶莉英、张娜、李维。不能说这里是“中国女将踏向美国各大职业巡回赛的温床”，但至少橡树谷提供了她们挑战这些巡回赛的出发站。明年的白云雁等人也会以这里为大本营挑战未来之星巡回赛。

最近的中美友谊赛，更令他和国内的合作普及到青少年的范围，对于一个销售员来说，为了未来的投资是最容易吸引的。这次比赛，显示了橡树谷在高尔夫球员培养的眼光，而且，凭这历史性的比赛主场地位，橡树谷和于惠民已经在江湖上赢得先机。于是，于惠民正式激活“15”计划：从今夏到2015年止，十年内为中国打造15位PGA或LPGA选手。

“不要说我放卫星，不要说我炫，我有一套周详的计划，我有一套周全的资源。”于惠民的主业是做房地产投资的，讲究配套。“我们的橡树谷球场已被证明是加州最好的训练场地之一，而且，这几年一直是美巡赛第二级资格考试场地。我们也有汪志毅领衔的教练队伍，培养出廖俊豪、李恩慈等一批高中、大学业余高手，很有经验；我们和旁边的社区大学已签署了合作协议，我们的学员可以在那里学习英文



#### 于惠民 Huey M. Yu

1949年7月26日生于台湾

现任橡树谷高尔夫球场总裁

1975年 德州农工大学管理专业

1979年 休斯敦大学会计硕士

1980年 在毕马威(KPMG)工作

1984年 成立自己的会计师事务所

1989年 转入地产投资管理

1997年 投资橡树谷高尔夫球场

及高尔夫专科，并得到证书；而且南加州的居住环境是全世界最好的。”

于惠民今年还取得了一张王牌。他以资源互换的概念，与当地及全美青少年高尔夫联赛(AJGA)合作：把橡树谷球场供给人家作比赛场地，换取比赛的外卡。其中，他每年至少有一次AJGA公开赛的外卡以及五站南加州青少年巡回赛的外卡。

“这外卡我会分配给当地的华人青少年，也会为‘15’计划留几张。”于惠民这张牌很妙，加州的高尔夫赛素来以多取胜，球场条件又好，可以周周有比赛，而高水平的公开赛、邀请赛资格，当地人都要凭借打小比赛来争取积分，但如果能保证每年有外卡发放，就能保证被纳入美国青少年高尔夫高层次版图。拾级而上，下一步就是美国大学，美国业余赛、职业赛，这对中国青少年的吸引力还是相当大。

有两个很有趣的现象，这次中国队集训橡树谷，就为几个人留了后路：吴阿顺、白云雁、杨文章这三位漳州帮主力，可以在明年以橡树谷为中心，挑战美国业余赛；白云雁会发准未来之星系列赛，漳州帮的教练宋明峰，也会成为橡树谷的座上客。

在中国队大队人马启程回国的当日，一位中国的未来之星——14岁的北京少年武帅来到了橡树谷，他要在那训练生活一个月，如果一切顺利的话，他明年就会正式成为橡树谷的学员。

训练场地、教练、比赛机会、加州生活、大学奖学金，这可能都是于惠民的销售感召点。“还有，我们要从基本教起。”他想的是和中国各大体育院校合作。“报考体育院校的学生肯定在体能、协调性上超于常人，也许他们从来没接触过高尔夫，但一张白纸正好让我们来精心作画。”于惠民想和中国15个体育学院合作，八月份，他已经启程去南京体育学院。

“销售是任何事业的根本，我等了十年才开始有所突破，中国国内高尔夫大气候的形成是一个动因，但要真的想做成中美高尔夫直销，还有漫长的路要走。我希望能够更多地协助中高协，也希望能更好地和中国企业合作。”

不管怎样，于惠民已经开始打动中国了。🇨🇳