

迈克尔乔丹

的竞争力是无与伦比的。他在参加任何比赛时都坚信自己最终会获胜，而当他无法获得 W 时，你知道他下次会更加努力以确保不会再次发生这种情况。无论他做什么，MJ 都准备好付出他的一切，并从中获得最大的利益。

最大的例子就是他的篮球生涯。尽管如此，即使在他永远离开球场之后，MJ 还是开始涉足新领域，总是试图取得一些胜利。无论是[他的渔船](#)、[他的 NASCAR 球队](#)，还是夏洛特黄蜂队，MJ 都在不断尝试为他已经令人印象深刻的履历增添更多的胜利。

然而，他最大的胜利之一并没有发生在球场、赛道或他的船上。乔丹品牌对 MJ 和耐克来说是一场豪赌，他们将他视为未来的大人物。一开始，它们并没有那么受欢迎，直到乔丹到来，销量才上升。

乔丹运动鞋现在是标志性的，让乔丹赚了很多钱。在过去的一年里，该品牌的收入首次超过 50 亿美元，这意味着 His Airness 将获得巨额支票。Joe Pompliano 最近在 Twitter 上解释了乔丹在这方面的影响力。

乔丹品牌的年收入首次突破 50 亿美元。

这意味着迈克尔乔丹仅去年一年就从耐克赚了 1.5 亿美元以上，几乎是他职业生涯 NBA 收入的 2 倍。

你不知道的部分？

没有这个男人，这一切都不会发生。

在前

耐克员工

与该品牌之间发生

争执时，乔丹正处于争取他的服务的

斗争中。前雇员试图从耐克那里偷走他，甚至拿走了 Air Jordan III 的最初设计。

在最后一刻，廷克哈特菲尔德向乔丹展示了一个带有他的标志而不是耐克标志的设计，这位芝加哥公牛队的传奇人物爱上了它。

在

那一

刻之后，

乔丹决定创建自己

的品牌，做出了体育界最好的商业决策之一。目前，乔丹通过他的品牌每年赚取 1.5 亿美元，是目前任何 NBA 球员的四倍。

我们现在可能正在讲述一个完全不同的故事，但耐克一定很高兴哈特菲尔德冒险了，乔丹喜欢它，而且从那时起，与球员的关系才变得更好。