

Golfweek

www.golfweek.com.cn



封面人物：布巴·沃森



FATHER & SON 球场父子兵

夏威夷线路比拼

不可否认，夏威夷的确是高尔夫运动的热土。1999年，夏威夷荣获《GOLF DIGEST》杂志授予的“高尔夫圣地”称号，并冠以此地最高荣誉。

去青岛打新球场

在初夏的时候，去明媚宜人的青岛体验一下那里的新球场，喝啤酒，吃海鲜，打完球再顺便泡个温泉，怎么样？

62杆征服 威尔士公开赛

62杆的欧巡赛本赛季最低冠军决赛轮成绩，40英尺外的老鹰球，希门尼斯在威尔士公开赛上，真正英威风八面。

布莱恩特掠走冠军

包括老虎伍兹在内的众多好手，却把周日结束的纪念公开赛当成美国公开赛前的最后一次热身。而默默无闻的布莱恩特面对众多大牌，以1杆优势成功突围。



9

圣安德鲁斯：2012年奥运会高尔夫赛场？

如果美国能够成功获得2012年奥运会的举办权，苏格兰人有望在圣安德鲁斯球场主办奥林匹克高尔夫比赛的打算

带你认识 Tour Rep

他们跟随着远道而来的顶级球星走遍世界各地，在每场赛事之前免费为球员提供最新技术的产品。举办一场场只有职业球员参加的试打会，而品牌就这样不断循迹地巩固了他们在职业巡回赛中的影响力

13 她把激光带入了挥杆

作为第一个将激光技术应用于高尔夫挥杆分析设备的 Facilon 有限公司总裁，Ardene 女士为我们详细介绍 Golf Achiever 设备



14

物色一支新推杆

“推杆也能调配置？准线还能换款式？新推杆的设计越复杂越人性化了，不推击的时候，它分明就是一件艺术品”



12

苏格兰威士忌 暗香浮动

传说15世纪末，一位名叫的翰科尔的骑士收到了苏格兰国王詹姆斯四世提供的一千磅金币，和一份 aqua vitae 的订单，aqua vitae 是拉丁文，意为“生命之水”——这就是威士忌最早的叫法



20

路虎	P2
TaylorMade	P5
大众途安	P16-17
RÉMY MARTIN	P31
ORIS	P32

广告目录

多美迪公司
 总部：北京
 销售部：北京
 市场部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

北京九洲通广广告传媒公司
 总部：北京
 市场部：北京
 销售部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

上海外滩18号
 市场部：上海
 销售部：上海
 财务部：上海
 人力资源部：上海
 法务部：上海
 运营部：上海
 公关部：上海
 客服部：上海

北京三里屯
 市场部：北京
 销售部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

北京东直门
 市场部：北京
 销售部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

北京东直门
 市场部：北京
 销售部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

北京东直门
 市场部：北京
 销售部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

北京东直门
 市场部：北京
 销售部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

北京东直门
 市场部：北京
 销售部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

北京东直门
 市场部：北京
 销售部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

北京东直门
 市场部：北京
 销售部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

北京东直门
 市场部：北京
 销售部：北京
 财务部：北京
 人力资源部：北京
 法务部：北京
 运营部：北京
 公关部：北京
 客服部：北京

GOLFWECK. 什么时候, 如何才拥有了开发这样一个产品的想法?

Arlene. 早在1994年就有了开发这个产品的最初想法。那个时候是在斯坦福大学的高尔夫练习场。Pat博士发现很多打高尔夫球的人为改善动作, 选择球具的问题而烦恼。于是就计划想要设计出一种能立即记录下球手挥杆和球的飞行情况的产品, 用来帮助这些打高尔夫球的人, 并希望能够通过这样一种产品, 让球手能够知道该如何改善他们的挥杆动作, 并且确定他们正在使用的球杆是否真正适合自己。

GOLFWECK. 为什么会对激光测光技术产生兴趣这个产品上?

Arlene. 在Golf Achiever被开发出来之前, 已经有一些其它技术应用于精英高尔夫运动员, 比较普遍的一种是用相机拍摄的方式, 在击球打的



高尔夫球上划一条线, 照相技术将球运动时的状态一张一张的照出来, 以此来记录和分析球的运动过程。可是我们都知道, 高尔夫球的运动是非常快的, 杆头撞击球的角度差一点点, 球的飞行结果都会很不一样。之前没有一种技术可以在一定范围之内准确的抓到球的运动轨迹, 而激光是可以同时记录下球的飞行高度和速度的技术, 最早激光是应用在精密

工业中的领域?

Arlene. 练习与教学, Golf Achiever可以通过测量球手的挥杆路径, 球速, 起飞角度等参数, 记录下这些数据, 提供给教练, 展示给初学者与打球的人, 让教学工作变得更方便, 清楚, 更具说服力。

球杆的选择和购置, Golf Achiever给球具经销商和购买者提供了详细的

球手信息, 挥杆和击球结果报告,

让球杆的选择过程变得更容易。

一个人用户, 新一代的软件让个人使用者能够感受到更佳的俱乐部和互动性, 游戏环节的设置让Golf Achiever变得更生动, 更人性化。

GOLFWECK. 一些Golf Achiever可以应用于这么多不同的使用者吗?

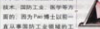
Arlene. 对于不同需求的客户所购买的Golf Achiever, 它们的硬件部分是完全一样的, 不同的是我们为各种需求的客户有针对性的开发不一样的软件, 我们为Tilera所设计的软件模式与个人使用者的肯定完全不同。我们最新一代的软件的研发工作已经进行到收尾阶段, 它的功能更强大, 适用范围更广, 预计在今年8月份可以在全球同步上市。(王中军 董慧敏)

她把激光带入了挥杆

在美国, 高尔夫挥杆分析仪器被普遍应用于高尔夫运动之中, 它真实有力的数据依据和形象生动的图像说明, 为高尔夫练习和教学工作, 球具研发和销售工作提供极大的支持和帮助。作为第一个将激光技术应用于高尔夫挥杆分析设备的Focaltron有限公司总裁, Arlene女士为我们详解Golf Achiever设备



Golf Achiever 球速分析系统, 每秒10个画面的回放



技术, 深的工业、医学等方面; 因为Pat博士以前一直从事国防工业领域的工作, 所以他对激光有很深的研究, 他是第一个想到将激光技术运用到高尔夫运动上, 并拥有这些专利。

GOLFWECK. 第一代产品是什么时候推出呢?

Arlene. 成品第一次公诸于市是在2000年9月7日拉斯维加斯国际高尔夫展会上, 反响非常好, 一些大品牌, 诸如Callaway, Titleist等因此开始与我们合作。使用我们的Golf Achiever产品, 多委托我们专门开发一些软件以应用于他们的球具研发与销售工作中。现在已经有一些品牌将它应用于市场, 成为销售他们品牌球具非常好的辅助工具。

GOLFWECK. Golf Achiever产品

大事记

- 1994年——Ti-Ching Pat博士在斯坦福大学的练习场上有了最初的Golf Achiever产品的构思
- 1995年——另一位著名的光电学博士 Mark Westworth 加入到开发 Golf Achiever 产品的队伍中。同年, 最初的手工制造产品被应用于斯坦福大学内
- 1996年——Focaltron 公司成立
- 1997年——Golf Achiever 在美国获得它的第一项专利
- 1998年——获得两项专利, Golf Achiever 第一代系统开发完毕
- 2000年——Golf Achiever 在日本获得专利, 在拉斯维加斯首次亮相于美国职业高尔夫协会国际高尔夫展
- 2002年——Golf Achiever 第二代系统问世, Titleist 购买150套该产品应用于一号木杆的特训工作
- 2003年——Golf Achiever 球速分析系统在奥运选手PGA 商品展上展出



图: Arlene 女士在PGA商品展上展示Golf Achiever设备