

# 世界杯赚眼球，我们赚钱

## 足球盛宴即将开始，抢钱大战预先上演 运动服饰、酒吧、电视厂商、普通商贩纷纷出招 连夜市都推出6辆轿车供球迷抽奖



### 你总不能穿着西装为偶像加油吧

#### 运动品牌主推世界杯产品

对于疯狂的球迷来说，宣告自己喜欢哪支球队最直接的方式，就是穿上这支球队的衣服或鞋子。而球迷的这点喜好也总是被精明的商家发挥到极致。

昨日，记者在运动品牌集中的百年德化风情购物公司看到，李宁、德尔惠、阿迪达斯、PUMA等不少品牌专卖店都已将世界杯系列服装、足球、纪念品等摆进了门口最显著的位置。

德尔惠拿到了世界杯服饰类特许零售商资格。所以其门口摆放的德国队、意大利队和英国队的球衣上均有各队队标。而南非世界杯的吉祥物和赠品上也都有“特许零售”的字样，以及防伪标志。

虽然更多的品牌并没有拿到特许零售商资格，但这丝毫不影响它们以各种方式切入世界杯主题。

比如运用没有专利的色彩和图案大做文章，做出各种款式的各球队球衣，李宁出品的球衣还别出心裁地以五角星标明各队卫冕冠军的次数，以及预祝这些球队在此次世界杯中夺冠，这对于喜欢某个队的球迷来说无疑是个卖点。

标志着各球队惯用的球鞋、足球也五颜六色，绝对的与众不同。

除了这些品牌专卖店，记者在火车站某批发市场看到，这里的玩具、饰品也有不少开始主打世界杯旗号。一家玩具店的老板告诉记者，他所销售的商品比如世界杯吉祥物确实没有相关授权，凑个热闹而已。



### 百事可乐郑州生产基地 下月有望动工

□晚报记者 孙娟 实习生 刘李

本报讯 昨日记者从市政府了解到，全球最大的食品和饮料公司之一的百事公司有望于今年7月落户经济技术开发区，建设中原地区生产基地。

16年前，可口可乐公司在郑州开建工厂，已成为河南饮料市场的领跑者。如今百事入驻郑州，可以预见两大国际饮料企业在中原地区的竞争即将上演。

昨日记者从百事可乐郑州分公司印证了这一消息，各项筹备工作已经就绪，地址早已选定，确实准备开建工厂，工厂位于经济开发区内。

据悉，郑州经济技术开发区自2006年开始与百事可乐公司进行接触。双方于2008年9月签订了相关合同，根据合同约定，百事可乐



4年一届的世界杯很快就要开赛，郑州球迷早已激动不已，等待看自己喜欢的球队沙场拼杀。

而对于商家来说，早已盯住了世界杯的赚钱机会。大小赛事都受益的运动服装品牌自不必说，憋足了劲要赚一把；酒吧、夜市竞相争客，一家夜市决定奖出6辆小轿车。

晚报记者 程国平

### 抢球迷就是抢顾客，出招要够狠 一家夜市推出6辆轿车抽奖

以往各届的世界杯期间，不少酒吧的生意都出奇的好，球迷一边看球，一边拼酒，今年的世界杯场次安排仍然会让酒吧、夜市大赚一把。

昨日记者在采访中获悉，不少酒吧和夜市经营者正在紧锣密鼓布局世界杯期间经营策略。

“今年世界杯每天有两场分别在晚上7点半和10点开赛，这正是酒吧的黄金时间，我们正在准备啤酒，只待世界杯到来。”昨日，经七路一家酒吧老板称，同行们都在大量备酒。

还有不少酒吧正在策划世界杯期间举办一些特色活动，以抢到更多的球迷，而销售世界杯

纪念品、向顾客播报比赛信息、比赛结果，组织比赛结果竞猜等简单活动，估计各家酒吧都会做。

世界杯期间，天气已比较炎热，相比酒吧，在空旷的露天夜市边喝酒、吃肉，边看球也是一个不错的选择，既凉快又随意，于是，不少成规模的夜市开始安装大屏幕。

相比这下，郑州“蓝莓之夜”夜市广场动作最大，居然拿出6辆比亚迪汽车让球迷们抽奖。

昨日，“蓝莓之夜”的负责人杨先生告诉记者，他们在旗下80多家夜市广场中选出6家作为世界杯的激情广场，32天比赛下来，共抽出64名幸运客人，在世界杯决赛当天，他们也将“抽奖决赛”，有6名幸运观众有机会将比亚迪小轿车开回家。

### 球场那么大电视那么小，不能凑合 大屏幕彩电销量最看涨

昨日中午，家住西大街的市民张靖来到二七广场，他要趁中午这个机会选购一台42英寸的液晶电视。他现在家里的电视是台5年前买的29英寸的。“看世界杯有点小了，看起来也不清晰，所以决定换掉。”

世界杯要来了，家里的电视有点小，怎么办？不少球迷的选择和张靖一样，借机更新家里的彩电。

各家卖场的彩电品牌早就想到了球迷们会来这一招，所以都早早准备好了大屏幕，主推40英寸以上的。

从上周开始，国美二七店彩电区液晶和LED电视就开始热销。“销售增量在20%以上，其中40-47英寸的大屏幕最受欢迎。”营销部负责人表示，从上周开始，分布在郑州的各家店面大屏幕彩电均显热销状态。

记者从苏宁、五星等家电卖场也了解到，近段时间，大屏幕彩电明显热销，与即将开赛的世界杯关系密切。

### 平时一瓶的量，现在咋说也得喝5瓶 啤酒业的一次大商机

一个人看世界杯似乎没多大意思，三五好友聚在一起边看边评论最是过瘾，而啤酒无疑是球迷在观赏足球的最佳陪伴。

各品牌啤酒厂家自然不会放过这个4年来才来一次的机会，记者昨日了解到，外地啤酒、本地品牌都在斗法，想尽一切办法占有最大市场份额，而他们盯紧的是遍布郑州市大街小巷的夜市和酒吧。

如果你也想借世界杯发点小财，想办法将啤酒推销出去，估计不失为一个好办法。当然，兼营餐饮的休闲场所也可以经营一些各球队国家的特色美食，以作为应时应景的招揽顾客的手段。

### 蒙牛酸酸乳惊喜促销活动，High翻消费者

——集6个“蒙牛酸酸乳”剪角兑一包蒙牛果蔬酸酸乳

目前颇受消费者关注的“蒙牛酸酸乳音乐梦想学院活动”在全国各地如火如荼的展开。继2009年“蒙牛酸酸乳成就音乐梦想”活动成功举办后，今年的活动全面升级，推出蒙牛酸酸乳音乐梦想学院大型音乐人才培养计划。活动旨在通过专业老师点对点指导，为那些怀揣音乐梦想、极具音乐潜质的年轻人指定专业的培训计划，帮助他们激发音乐热情，酝酿音乐素养，挖掘音乐潜能，从而更好展现音乐才能，实现他们的梦想。

为了让更多的消费者参与到活动中来，一起实现音乐梦想，且让此次未能参加音乐梦想学院活动的消费者也有机会参与活动，蒙牛酸酸乳在全国各大卖场强力推出“集剪角兑果蔬、畅游台湾看偶像”促销活动，为了回报广大消费者，只要集齐6个印有“蒙牛酸酸乳”字样无菌砖包装剪角就可兑换1包蒙牛果蔬酸酸乳。

笔者抱着尝试的心理，买了6盒蒙牛酸酸乳，剪掉包装剪角找到兑换点就换来一包果蔬酸



酸乳，过程非常简单。而且，相比较其他促销方式，集齐6个剪角就为消费者带来的是更实在、更直接的产品体验。漫步在琳琅满目的饮料货架前，来6盒蒙牛酸酸乳，不仅能够喝到口感酸甜、健康时尚的蒙牛酸酸乳，还可以免费获得蒙牛果蔬酸酸乳包含水果、蔬菜、牛奶的丰富立体营养，可谓一举两得。据了解，此活动的兑奖截止日期为2010年7月31日。大家赶快行动多买多送啦！冯思/文