



当英格兰队与德国队相遇时,不知双方是不是都颇感无奈;但是当巴拉圭队与日本队相遇时,双方一定是暗自高兴。今晚,在比勒陀利亚进行的巴拉圭与日本的1/8决赛,对双方来说都是历史性的一战:获胜一方将首次闯入世界杯八强。而两支“并不热门”的球队谁都没把对方放在眼里:巴拉圭队因避开了荷兰队而高兴,日本队也正希望击败巴拉圭队继续前行。

专题撰文 晚报世界杯前方报道组

今晚10时 1/8决赛 日本VS巴拉圭

【双方PK豪言】 都把对方当软柿子

日本

冈田武史:击败巴拉圭,最大的目标是进入四强。希望世界杯记住日本这个名字。

本田圭佑:希望自己能够再进3个球,追平马拉多纳的纪录。我能成为马拉多纳一般的人物。

李明博(韩国首相):希望日本队能够击败巴拉圭队,从而让世界杯八强中出现亚洲球队的身影。

巴拉圭

圣克鲁斯:我不担心对日本的比赛,这是历史上最强的巴拉圭。我们非常有经验,而且很成熟。要知道,我们曾经打败过阿根廷和巴西,这可是世界上最好的两支足球队,这也是我们的信心所在。

奇拉维特:现在的情况和12年前不同了(1998年巴拉圭在奇拉维特的带领下打入了16强,被东道主法国队淘汰),巴拉圭完全有机会继续前进,创造历史。巴拉圭的实力在日本之上。我们的球队各条线都非常强大,我相信巴拉圭队有机会进入八强。

【教练说话】

两队此前共交锋7次,日本队以1胜3平3负处于下风。



圣克鲁斯:光帅还不行,我还得进球。(设计台词) Osports 供图

赛前双方均信心满满豪气冲天

别斗嘴了,用脚说话

不管日本、巴拉圭谁进八强,都是史上头一次

【日本·杀手锏】 圆月弯刀 苦练定位球

韩国队已经出局,日本队成为唯一有望杀入八强的亚洲球队。由于巴拉圭队是防守型球队,与日本小组赛的对手全都是进攻型球队不同,因此日本队很可能在这场比赛中改变策略。在最近几天的战术演练中,日本队特别加强了任意球训练,期望在场面陷入僵局的时候,能靠定位球打破局面。而在和丹麦队的生死战中,日本队正是凭借本田圭佑和远藤保仁的两粒直接任意球取胜的。

同时,日本也没排除将比赛拖入点球大战的可能。主教练冈田武史这两天安排了非公开的点球特训,本田圭佑、大久保嘉人、中村俊辅、田中斗莉王和远藤保仁预计将是选定的5名点球操刀手。

【巴拉圭·必杀技】 三箭齐发 “三斯”渴望 早破门

对巴拉圭来说,也许淘汰赛中前鋒破进球荒比两位中后场的球员复出更为重要。本次南非之旅,巴拉圭主帅马蒂诺最为倚重的3把进攻利刃无疑是圣克鲁斯、巴尔德斯以及巴里奥斯。这3名前鋒在世界杯预选赛上一共打入10个进球,其中巴尔德斯更是以5个进球位列南美赛区预选赛射手榜前10位。然而,到目前为止,“三斯”组合还均未破蛋。训练中,将“三斯”的状态调整得更好,让他们早日找到进球的感觉是主教练的当务之急。

巴拉圭也有明显的优势。他们此前参加过7次世界杯,3次打入1/8决赛,在世界杯淘汰赛经验方面比日本队更加丰富。同时,巴拉圭素以“钢筋混凝土”般的防守著称,他们在小组赛只丢一球,与乌拉圭、阿根廷和荷兰这3支同时进入16强的球队并列失球数最少的球队。

发送 WAP 到 10086 登录 E100 掌上营业厅

便捷服务 满意100

“超越、新起点、新高度”河南国美辉煌9周年特别报道——厨卫篇

河南国美9周年司庆 厨卫全场5折起 共享国美生日巨惠

——7月3-12日,10天25店,不得不去

河南国美9周年司庆将于7月3日-12日联合全省25家门店,全面开启优惠大行动。针对这次司庆,河南国美投入了巨额资金,3C、彩电、冰洗、空调、厨卫、小家电等品类纷纷推陈出新,借司庆之机大规模促销让利。届时厨卫将通过惊爆促销、海量赠品、超低折扣等方式,以全场低至5折的优惠,让利绿城消费者。

河南国美9周年司庆,厨卫套餐跌破800元

据悉,在河南国美9周年司庆活动中,厨卫推出优惠套餐,凡于6月26日--7月2日在国美各门店预缴厨房电器定金的顾客可以享受购机款8.5折优惠,购买烟机、灶具消毒柜和热水器的顾客即送100—200元的家装券。而且,活动期间凭国美厨卫以往购物发票的顾客在门店再次购物的可享受8.5折优惠;购厨房电器烟机、灶具、热水器、消毒柜套餐的顾客满3000元加送300元家装金;满5000元加送500元家装金;满8000元加送1000元家装金。

另外,8升热水器跌破300,8升恒温热水器跌破1000,中式灶具套餐跌破1000,康宝消毒柜跌破200。针对9周年司庆,河南国美促销力度相当劲爆。

厨卫套购送平板电脑,还送55寸液晶电视

据河南国美厨卫科负责人介绍,由于厨卫套购比较实惠,因此在河南国美9周年司庆期间,厨卫还有很多套购活动。如套购热水器、抽油烟机、灶具满900送300,满1800送600,满4500送55寸液晶,同时还有买就送两件套的特别优惠。另外,购热水器送浴霸,购烟机送灶具,购热水器、抽油烟机、灶具、消毒柜套餐组合,任选3件满3988送液晶电视



视,满4988送飞触平板电脑。

河南国美9周年司庆,再创低价奇迹

作为中原家电零售业的领导者,国美的低价策略令其在同行中一直保持优势,成功地吸引大批消费者,从而缔造出“国美现象”。

国美与家电生产厂家直接签订大额采购订单,成绩骄人的招标定购使国美完成了家电零售商在流通渠道中由从属地位向主导地位的转变。因为国美最了解消费者需要什么,又能通过买断经营,使价格比原来便宜了很多;同样的商品,价格更低廉。许多知名厂家愿意与国美展开深度的合作,并在长期的合作中确立了紧密的合作伙伴关系。“首销权”、“直供机”、“包销机”等等新词汇的诞生也是国美与合作厂商关系密切的写照。而

国美河南分部同样具有这种强势资源,为了保证“河南国美9周年司庆”普惠中原,河南国美在备货、促销资源采购、销售人员培训、增加售后安装人员等方面,都进行了全方位的准备,并开展了丰富多样的促销活动,各品类价格直降的幅度也堪称7月之最。

从即日起至7月2日,预交订金可以十倍增值,20元当作200花,200元可以当作2000花;另外还有满900送300,满4500元送55寸液晶;而作为这次9周年庆典的压轴,河南国美隆重推出9999元套购15件家电的惊爆优惠,包括索尼32寸电视,冰箱,洗衣机,空调,热水器,DVD,烟机灶具,微波炉,电饭煲,电磁炉,豆浆机,汤锅,炒锅等,全套15件家电,仅9999元,同时,这个活动也仅在国美。

国美电器荣获2010“品牌贡献奖 影响中国贡献品牌大奖”

2010年6月27日,由中国新闻文化促进会、中国品牌传播协会等举办的第二届中国品牌与传播大会在北京五洲皇冠假日酒店胜利召开。国美电器作为中国家电行业的龙头企业,获得了“品牌贡献奖 影响中国贡献品牌大奖”的殊荣。

大会组委会认为,作为具有卓越竞争力的民族连锁零售企业,国美电器坚持“薄利多销,服务当先”的经营理念,依靠准确的市场定位和不断创新的经营策略,引领家电消费潮流,为消费者提供个性化、多样化服务,国美品牌得到中国广大消费者的青睐。2009年来国美电器全面推进以网络优化和提升单店盈利能力的战略,以不断调整变化的服务模式满足客户的需求。本着“商者无域,相融共生”的企业发展理念,国美电器与全球知名家电制造企业保持紧密、友好、互助的战略合作伙伴关系,成为众多知名家电厂家在中国最大的经销商。特此授予国美电器“品牌贡献奖 影响中国贡献品牌大奖”。

国美试水“零售制造”新模式

据了解,国美电器自3月份首批上市后,贴有“海宝”标志的“世博特许家电类商品”在国美电器各门店销售状况普遍良好,截止6月初,国美电器在世博家电类涉及100个品牌657款商品,世博商品自上市以来,由于其具有低碳节能、环保创新等特点,深受消费者喜爱,到目前为止,国美电器世博商品销售额达30多亿,迅速占到家电整体销售额的30%,成为增长最快的家电品类。

樊无敢