

在面对“魔兽”德罗巴领衔的上海申花,建业队纵然是拼尽全力,毕竟还是技不如人。昨天晚上,他们在虹口足球场1:2输给了对手。相对于这个并非出人意料的结局,对建业队最大的打击则是来自青岛——保级对手青岛中能爆冷2:1战胜了领头羊广州恒大,从而将“副班长”的帽子再度甩给了建业队,在联赛还有5轮的情况下,建业队保级依旧困难重重。

首席记者 郭韬略 上海 文图报道

1:2不敌申花 建业重陷危机

保级对手青岛中能爆冷击败恒大 建业重回倒数第一

A “魔兽”逞威 建业不敌对手

马冲冲、韩超这些极少能够上场的小将本场比赛都进入了18人大名单,足见建业队目前的人员危机。乔巍顶替赵鹏和阿代尔顿搭档中后卫,黄希扬顶替陆峰首发——沈祥福已经排出了目前情况下最强的首发阵容。

德罗巴打中锋,阿内尔卡、乔尔·格里菲斯在两翼,且不说两位世界级球星,在中超混迹多年的澳大利亚人乔尔也足够让中超各队的后卫胆寒。和这样的攻击线对抗,确实是难为了建业队的小伙子们。

身高体壮、脚下技术也非常过硬的德罗巴是建业队的重点盯防对象,除了乔巍寸步不离地跟着他之外,一旦德罗巴拿球,建业队总会有两三名球员上前夹抢,并且为此不惜“前赴后继”地付出犯规的代价。即便如此,还是防不胜防。比赛刚过12分钟,德罗巴在左路轻松传中,就给队友制造了机会,吴曦在摆脱了建业后卫的防守后尽射首开纪录。

但大牌儿也有大牌儿的弱点,虽然名声显赫,

但并没有像申花的3名外援之间很好地结合在一起,甚至有点儿各自为战,尤其是阿内尔卡,在一拿球后总是不自觉地拖慢了全队的进攻节奏,这一点也被建业队成功利用。

自从丢了球之后,建业队反而放开了,有几名小个儿队员组成的中前场,不仅防守积极、凶狠,在进攻时也打得相当快。下半场开场不久,张力的一脚远射就扳平了比分。

但也正是从这个进球开始,队员们想法多了,进攻时不再像之前那么坚决,加上防守时只能更多地用犯规来弥补能力上的不足,给了对方机会。巴蒂斯塔在下半场的一次换人成了比赛的胜负手,他用年轻的曹赟定换下老迈的姜坤之后,申花的进攻陡然加速,德罗巴和阿内尔卡虽然没有进球,但却成功地牵制了建业队后卫,为对手创造了机会。最终在一次快速反击中,曹赟定帮助申花将比分反超,也打破了建业队在虹口拿分的愿望。



德罗巴确实更胜一筹

B 表现顽强 沈祥福仍有信心

“对手实力确实很强,但今天队员们表现出了很好的精神面貌,我对他们非常满意,比赛已经结束,那就让它过去,我们重要的是准备下一场。”赛后,沈祥福在新闻发布会上发言时语气平静。

确实,不管是从实力对比还是自身状况上讲,建业队输球也在意料之中。真正让人惊讶的消息来自保级对手:青岛中能在主场竟然爆冷击败了强大的广州恒大,这样一来,积分再度超过建业两分。更重要的是,在剩余5场比赛中,他们有4个主场,连恒大都能“干掉”,后面的情况就更不难想象。

而相比之下,建业队的赛程则要凶险得多:今天他们将在上海就地休整一

天,30日前往北京,10月3日他们将在工体挑战国安,随后就要返回郑州对阵杭州绿城。虽然俱乐部已经将原本定于6日的比赛推迟到了7日,但一天的时间对于队伍缓解疲劳并没有太大的帮助。

即便如此,沈祥福还是没有失去信心:“首先在精神上不放弃,然后才能谈到技战术层面,队员们在这方面做得还是不错的,我们一场一场去认真准备,认真打就是。”

尽管输掉了比赛,但从昨天场上队员表现看,他们依然很有可能拿到50万元的“敢斗奖”,这个时候,其实奖金并不重要,重要的是“敢斗”,这是他们在最后阶段去“搏”的本钱。

永乐十一黄金周“非常时期非常价”

今年十一黄金周堪称史上最黄金周,各大家电连锁卖场昨日都已全面开战,据悉,28日黄金夜加上黄金周首日,永乐全省46家门店销售额已达到6000万元,开创家电销售的新纪录,随后几天也将持续保持旺盛势头。永乐电器负责人表示,这个十一永乐有信心获得全面大丰收,不仅要全面完成销售任务,而且预计超出任务20%,相当于两个五一黄金周的销售总量。笔者以永乐为例对当前河南家电市场进行调查,得出此次永乐促销消费者热捧的五大主因:

非常价,说出老百姓的心理价

笔者发现,这次永乐促销的主旋律紧抓两字:“非常”,如非常价,非常积分,非常服务,非常好礼等,确实扣住了非常时期人们的消费心理。笔者还发现,几乎每个宣传旗帜上都有一句很有视觉冲击力的广告语“低价抢电器!”当人们都捂紧口袋谨慎过日子的时候,有什么比价格更能牵动人心呢?非常时期,打出非常价,把住了老百姓的心理,合人心,顺民意,消费者自然应者如潮。

非常低价,办出实实在在的折扣盛会

非常价,动真格,玩低价,不虚张,是这次永乐促销成功的根本原因。全场八折,特供商品五折起,无任何附加条件,确实是一次名副其实的折扣盛会!笔者在现场发现,有一款冰箱,平时市价为1800元,活动价仅1100元,再加上积分抵扣,实际消费者仅需不到1000元即可购得,实际支出原价商品的一半。而同期促销中的该款商品在其他卖场都没办法以这个价购买到手。

非常时期推非常赠品

永乐不仅有低价,更有海量礼品。单品满480元送100元积分,单品满2000元送200元积分。1积分=1元,可在永乐卖场抵现金全场通用。套购满2880元送微波炉,满4800元送19英



寸液晶电视,满14900元送32英寸液晶电视。

同时,购彩电、冰箱、洗衣机、空调、烟机、灶具、小家电商品还有食用油、高汤锅、电水壶、电饭煲、电磁炉、挂烫机、电饼铛、微波炉相赠;购数码、电脑有存储卡、相机包、三脚架、六合一套装礼包、电池、电脑背包、无线鼠标等精美礼品,手机更有购手机送手机活动。9月28日举办夜市专场,并在所有活动的基础上再加赠好礼,单品满380元送汤锅或电水壶一个,套购满1980元送微波炉一个。

非常时期,即买即装,消费者就买一个“快”字

服务是关键,针对以往同期促销中出现的安装服务跟不上的情况,永乐这次推出了即买即装的快速安装服务。全省配送车辆1000多辆,配送工作人员2000多人,充分保证十一黄金周配送速度及安装,永乐还承诺十一黄金周在永乐各门店当天下午2点前购买的商品,保证当天送货到位,市区80公里内免费配送,郊区购买,次日送货到位。

非常时期 非常服务

十一黄金周家电厂商同台竞技,与期说是在比产品性能、比价格,还不如说是在比服务,因为性能不同价格不同,而价格总要受成本限制,而服务却是无止境的,今年十一永乐“家安保”延保服务将继续得到加强,该服务集四大保障(低价保障、退换保障、质量保障及额外支出保障)于一身。 樊无敌/文

五星电器发布“国庆消费提醒” 支招市民比价

本周已经进入十一黄金周倒计时,线上线下家电卖场为拼销售铆足了劲,各种“零元购”、“零利润”让消费者眼花缭乱不知所措,为此,五星电器特发布“国庆消费提醒”,支招市民理性比价,看清隐性消费限制,了解现金券使用条件,重视售后服务,货比三家。

比价格

五星电器以“折降奖送”四大举措吹响黄金周号角,总体价格降幅最高达40%。手机方面,五星电器联合全球手机零售专家百思买移动重点针对三星、苹果、诺基亚等一线厂家的热门机型进行促销,惊爆、特价商品占比高达40%,同时还联合三大运营商对大量智能手机举行“零元购机”或者充话费返购机券活动,建立低价形象。电脑方面,五星电器主打超极本和平板电脑,特价、惊爆商品占比55%以上,i3处理器笔记本电脑跌破2699元,i5处理器跌破3599元。数码相机方面,热门单反(微单)2799元起售。大家电方面,节能补贴的机型将在黄金周期间爆发前所未有的消费潜力,除国家补贴外,消费者还可额外享受五星补贴和厂家补贴三重优惠,最高可节省35%花费。

比备货

为了全力迎战中秋国庆双节促销,避免消费者遭受“有价无货”的尴尬局面,五星电器引领线下家电“无欺诈运动”,倡导诚信销售。五星电器早在一个月以前就联合各大品牌厂商备货2亿,80%以上为市场主流的新技术、换代型和节能环保产品。

比礼品

除了消费者所购商品,礼品的比拼也是各商家的重头戏,五星电器各类抽奖活动更让购物充满不可预知的惊喜。9月30日至

10月7日,在五星电器购物满100元,即可参与抽液晶活动,每天10台;购买“星乐宝”延保服务的消费者也有机会获得买单优惠,每天20个名额;此外,五星电器官网十一网络抽奖活动正在进行中,9月19日至10月7日,消费者只需进入五星电器官方网站点击“五星好价格,转身赢大家”页面<http://www.five-star.cn>,即可参加抽奖活动,100元、50元全场无敌通用券海量赠送,无任何最低消费限制,最高可中New iPad。

比服务

作为全国家电连锁前三强,五星电器近日发布的“服务承诺”受到消费者热赞。一、准时服务,超时赔付:凡在五星购买大家电后参加“准时服务,超时赔付”项目的消费者,五星将准时送货、安装。除去恶劣天气等不可抗因素,如果五星超出与消费者约定的时间段,将按照每延迟10分钟赔付10元的标准进行补偿,最高支付300元。二、服务快车,送装同步:五星电器1000辆物流车,2000名工人整装待发,为购买空调、彩电的消费者提供准时送货、快速安装的售后服务。三、小伍在线24小时远程服务,服务对象包括电脑、手机和数码,服务内容包含电脑教学、电脑系统救援、手机防盗、图像的修复美化、电子相册制作等。四、全国服务热线4008286666全天24小时开通。同时,五星“家电顾问”将为消费者提供全程一对一专属服务和最具竞争力的价格,确保售后服务无忧。 樊无敌/文