

夺冠进入“倒计时”

鲁能最快下轮夺冠

本报记者 李志刚



鲁能泰山球迷热盼冠军。本报记者 周青先 摄

在本轮中超联赛中，排名前两名的鲁能泰山、申花双双获胜，两队之间依然保持10分的积分差距，在联赛仅剩五轮的情况下，鲁能泰山已经牢牢控制了夺冠的主动权。下一轮联赛泰山队客场挑战河南，申花客场挑战长春，如果届时泰山获胜、申花落败，鲁能泰山便将提前四轮夺取2010中超联赛冠军。

“夺冠的事情，能早夺最好，早夺早利索啊。”鲁能泰山俱乐部常务副总韩公政、泰山队队长刘金东等在接受采访时均表达了这样的想法。

申花施压鲁能接招

9月29日下午，上海申花客场挑战深圳队的比赛开始

了。该场比赛之前，江湖上流传着种种说法，比如申花与深圳两家俱乐部关系不一般，如今申花夺冠希望不大而深圳队亟需多拿分数保级，这场球会不会出现“猫腻儿”呢？结果申花队4：0大获全胜，这就给鲁能泰山队带来了沉重的压力——如果泰山不能在主场拿下陕西，鲁沪之间的积分差距便将由原来的10分缩小到8分甚至是7分，冠军争夺战将因此出现更多的悬念。

好在泰山队果断“接招”，并交出了一份让球迷满意的答卷。在对阵陕西队的比赛中，泰山队尽管整体状态不是特别好，个别球员又比较急躁，但周海滨第36分钟时的进球帮助本队获得了最终的胜利——这是继不久

前泰山主场对深圳那场比赛之后，周海滨又一次为泰山队打入制胜进球，初为人父的周海滨在场上更加成熟，已经找回了巅峰时期的竞技状态。

“申花给我们出了一道难题，好在这道题最终没有难住我们。”比赛结束之后，鲁能泰山俱乐部总经理孙国宇这样说，“虽然申花本轮进了四个球，我们只打进了一个，但积分榜上我们跟申花一样，都是多了3分。老实说，1：0击败陕西，是一个不错的结果。”

决战中原有望夺冠

10月16日，上海申花客场挑战长春亚泰；10月17日，鲁能泰山客场挑战河南

建业，如果届时申花输球、泰山获胜，鲁沪之间的积分差距将拉大至13分，在只剩四轮联赛的情况下，鲁能泰山将毫无争议地提前夺冠。

事实上鲁能泰山客场挑战河南建业，战绩向来不错，此前两年均在郑州获得了胜利。而上海申花在长春还未取得过胜利，此次做客恐怕也是凶多吉少——此前鲁能泰山队在中国顶级联赛中三次夺冠，均是在主场庆祝胜利，这一次难道泰山队真的要换一个“玩法”，在郑州庆祝黄袍加身吗？

而如果泰山队下轮客场击败河南，申花客场战平亚泰，鲁沪之间的积分差距将为12分，但这种情况下，还不能说泰山队铁定夺冠——如果在最后四轮的联赛中泰山

四连败而申花四连胜，鲁能两军最后的分数将完全一样，两队只能通过比较相互胜负关系，才能决定谁获得冠军奖杯。

球迷热盼早日加冕

山东球迷已经按捺不住激动的心情了，泰山队主场击败陕西之后，山东省体育中心内的球迷一遍遍齐声高呼“我们是冠军”，而泰山队全体球员也绕场一周，答谢球迷的厚爱。看台上的球迷与赛道上的球员，形成良好的互动，那架势真的像是冠军奖杯已经花落济南了。

“球迷的心情可以理解，我们也想早点夺冠啊，这种事情当然是越早越好。”鲁能泰山俱乐部常务副总韩公政

赛后接受采访时这样说，“最近我们已经明确提出‘学习乒乓球、实现大满贯’的口号，接下来就要把这一信念贯彻到行动中去。击败陕西，鲁能泰山在夺冠道路上又前进了一大步，希望‘好日子’能够更早一点到来。”

“如果在郑州夺冠，是不是不如在济南夺冠感觉好啊？”面对这一问题，泰山队队长刘金东笑着表示“只要能拿冠军就行，在哪里拿都是拿啊”，“现在形势一片大好，但毕竟冠军还没有到手。早夺早利索，拿了冠军，大家才能真正安下心来。”据了解，刘金东将在今年完婚，他也许比其他球员更渴望早一点夺取冠军，那样金东才能有更充裕的时间、更美好的心情，准备自己的婚礼庆典。

创意候车亭灯箱广告现身济南 引无数路人摆拍留影

当下，时尚潮人和网络达人经常会说些新词，从“不给力”到“靠你狠”，从“章鱼帝”到“犀利哥”，每一个都反映当下最in的城市热事，近日，经常挂在他们嘴边的一句潮语是“反胸无大志”，这句话源于近期流行在本城内各个候车亭的灯箱广告，不仅如此，不少路人或候车的乘客还会站在灯箱前，配合广告画面做出大喊“反胸无大志”口号的样子，如此富有创意和给人无限创造可能的广告画面，吸引众多市民争相在灯箱前摆拍留影。

据了解，该广告画面来自博世家电，为了探寻更多关于广告创意的想法，笔者致电博世家电济南区域负责人潘经理，潘经理表示，这则广告是为了博世·冲浪洗TM洗衣机而推出的，这款产品的最大特点在于“小体积、大容量”，即跟同类产品相比，在相同体积下可达到8公斤的洗涤容量，可谓“胸怀广阔”，同时博世家电也希望通过这则广告表达出“不反不快”的品牌理念，与同样寻求创意和个性

追求个性的潮人们取得共鸣。

而由广告引发一场潮事，大家如何看待呢？笔者随机采访了正在候车亭对着灯箱摆拍的小沈，一名网店的服装搭配顾问，她表示：“第一眼就被这个广告画面吸引了，‘反胸无大志’几个字足够亮眼，而文字配合广告画面又激发了人们对广告创意的思考兴趣，最主要的是广告的表现形式提供了无限的创意可能。”小沈边讲边把朋友刚刚摆拍好的图片给笔者看，小沈还告诉笔者，现在“反胸无大志”已经被传成潮词，很多朋友在聊天时常会引用这句话，更有甚者还借此引申出更多“反”的短语。

笔者认为，博世家电通过颠覆传统的思维方式，将产品特性演化为个性宣传语，在让人印象深刻的同时能够迅速成为一段潮流，这种坚定地追求创意和个性



贺TCL2010年品牌价值458.08亿，连续五年蝉联中国彩电第一品牌
快乐亚运游，好礼乐翻天

TCL LED 互联网电视掀起国庆促销最大力度！

2010年9月15日，中国最有价值品牌100榜在上海发布第16个年度报告，TCL以458.08亿元品牌价值再度荣膺中国彩电第一品牌，报告同时显示，TCL也成为16年间品牌地位上升最快的企业，品牌价值15年间增长了66倍。

价格产品“组合拳”，双重风暴席卷全球

国庆买电视，TCL是首选，新品全，力度大，赠品多，实实在在大普及，大让利！继全球最大3D互联

网电视上市后，9月29日开始，TCL在全国开展

“快乐亚运游，好礼乐翻天”国庆让利大型促销活动，此次TCL携黑水晶LED和3D互联网电视，以“全线让利”、“特价惊喜”、“双重中奖”、“精美礼品”等四大举措，重磅推动LED电视大普及，为广大消费者送上“国庆大礼”。

活动一：全线让利，国庆节到来，TCL全线LED电视最高降幅四千元，购TCL LED互联网电视可享满1000减200，满1000

送100的超级优惠(特价机除外)

活动二：特价惊喜，全线机型均有特价，如46寸LED互联网电视超低价6990元，40寸黑水晶互联网电视仅4990元

活动三：购买所有均可获得刮刮卡一张，凭卡有双重中奖机会，现场刮奖赢“四日双飞亚运游”；网上抽奖，赢取液晶电视、手机等奖品

活动四：精美礼品，此次活动即日起全面接受预定，预定即有豪华礼品赠

送，认筹再加豪礼，提前三

预定惊喜多！即日起，TCL液晶电视在全省TCL专柜均全面接受认筹预定，预定认筹金即有价值1999元海信单机一部或者原装苹果套餐加赠，提前三

筹可享受提前预留产品，再在当天购买享受活动最低价；参加国家以旧换新及商场参加，礼品有限，先订先得，9月29日中午12：00，TCL全国双节促销正式拉开帷幕。

认筹再加豪礼，提前三

预定惊喜多！即日起，TCL液晶电视在全省TCL专柜均全面接受认筹预定，预定认筹金即有价值1999元海信单机一部或者原装苹果套餐加赠，提前三

筹可享受提前预留产品，再在当天购买享受活动最低价；参加国家以旧换新及商场参加，礼品有限，先订先得，9月29日中午12：00，TCL全国双节促销正式拉开帷幕。

太尔电热水器

焕然异“芯”新品六连发招招中的

在即热式热水器领域，经过10年的努力，太尔成为了行业超越者，近期深圳市太尔卫厨电器有限公司“白金甲”新技术的发布及6款新产品的面世，成就了太尔超越者和技术引领者的行业地位。“白金甲”加热技术专业名称叫“赛腾加热技术（即并列隔离式加热体）”，该技术是太尔于2009年研发成功，并申请了专利（专利申请号：200920296812.0），具有行业突破性贡献，在有限的单位面积内把

大功率制热组件合理排布，提高整体加热部件的耐压承受能力，加热部件单位功率分别控制在25W/cm²以内，最大限度上延长了核心加热体的使用寿命；7组加热管均匀分布水路之间，水路采用304不锈钢管单行一路，做到了水电彻底隔离，采用4.5米长20组环绕水路均衡加热，制热快速，外表面采用合金铜压缩，热效率达到98%（本公司实验室数据）以上，基本无损耗。

缔造“速热增容”完美沐浴，樱花79系列电热水器秋季旺销

国家一级能效标准，节能又省电

三管变量科技让单人沐浴或少量用水都更快捷，只需选择进入“经济速热”程序，即时启动最上层的1根加热管，快速加热内胆上部1/4储水，即能满足少量用水的需求，不但省时省水，而且更省电省钱，正是“速热增容”科技带来的节能表现，让79系列达到了国家一级能效标准，成为一大竞争优势。

智能、安全、信赖，缔造安心沐浴新境界

“速热增容”科技并非樱花79系列电热水器市场旺销的唯一原因，79系列所搭载的新EMES智能节能系统，能学习记忆用户的沐浴习惯，按需要的时间、水温，预先准备好热水，舒适又体贴；同时樱花电热水器的O·S·P·T全方位安全预防保护系统，时刻带来周全的保障，更让消费者信赖的是樱花热水器坚持了24年的“永久免费安检”服务，每年将安全保障送到家门口，让安心境界延续到永远。

深股(000521-000960)

深股(000