

今日运河

## 主打



# 九球天后 昨日回家

潘妈妈透露选婿要求:一定要有责任心!

潘晓婷现场秀球技。李岩松 摄

本报济宁9月25日讯

(记者 王海龙 汪泷)

再回家乡济宁，“九球天后”潘晓婷除了是一名台球运动员之外，还成了一名小有成就的“商人”。

“我希望能为家乡培养出更多的有台球天赋的青少年。”用她自己的话说。

既然是地地道道的济宁人，那么潘晓婷也无可避免地要在活动现场“秀”几句济宁话。因为长时间在世界各地打比赛，突然想说济宁话时，潘晓婷一时卡了壳。“我得拐一会儿。”就在大家期待她说句家乡话的时候，突然这么一句令在场的人大笑起来。“大家好，我是潘晓婷，十年了，再次回到家乡，希望能得到大家的支持。”稍作酝酿，潘晓婷用稍显生硬的济宁话说。

在活动仪式开始前，潘晓婷为了能向大家一展球技，一向认真的她在球台前不断的将球摆出各种高难度状态。六个球或呈蜘蛛状，

或者将三脚架立在球台中间做障碍，又或是三个球都围拢在中间的球袋前，潘晓婷总能“一杆清”，引起现场观众的阵阵惊呼声。

除了现场来回穿梭的工作人员之外，潘妈妈王颖也格外引人注目。因为潘晓婷常年在外训练比赛，这次难得回来，所以潘妈妈把家里不少亲戚朋友都请了来，迎客招待也忙得不亦乐乎。谈起自己的闺女，潘妈妈先是会心一笑，然后说：“闺女是个要强好胜的人，可在我身边，她就是个乖乖女。”

今年已经30岁的潘晓婷，最让爸妈操心的，或许就是她的个人问题了。“平日里我和她爸虽然也着急，但也不想说太多，毕竟她的比赛压力很大。”

潘妈妈表示，只要两个人在一起合得来，知道心疼自己的女儿就够了，“男人一定要有责任心！”

## 我希望为中国夺得首枚台球奥运金牌

本报记者专访潘晓婷

**记者：**离开家乡十多年，你觉得家乡济宁有了哪些变化？

**潘晓婷：**我父亲在1996年开办了济宁市首家室内台球馆，从当初浓厚的街边台球文化，逐步发展到后来的高档次台球运动，再到目前济宁市已经开办了这么多家设施完善的台球馆。这些都说明了台球运动已经慢慢为大家所接受，并开始与国际接轨。这也说明我们的家乡也在迅速发展，不管是城市建设还是消费水平，都有了很大的提升，每次回来，都给我耳目一新的感觉。不管到哪里打球，我总是告诉朋友们，我喜欢我的家乡！

**记者：**你曾经说过最遗憾事情就是台球还不能进入奥运会，对此你有哪些想法，你打算怎样去做？

**潘晓婷：**首先我认为台球是一个非常健康的运动，群众基础也非常好，可以全面推广。我们也看到，台球这几年在中国的发展日益盛行，很多国际赛事也将中心放在中国这个市场，我相信，不远的将来，台球肯定能够很快进入奥运会，我也会尽我个人的努力，培训更



潘晓婷接受本报记者专访。  
李岩松 摄

多的青少年人才，希望他们能够为中国拿到第一枚台球奥运金牌。如果有机会，我希望我也能亲自上场。

**记者：**你作为一名非常优秀的台球运动员，也曾经客串过影视剧，还参与过很多商业活动，与台球事业三者相比，将来你更侧重于哪一方面呢？

**潘晓婷：**其实我将来更侧重的依然

还是体育事业，因为这么多年一路走来，如果没有体育、没有台球事业这个平台，可能没有人认识我。我现在更多的是希望能够通过体育这项事业，让更多的青少年朋友有健康的体魄。不管是走专业的路线还是做业余爱好，推广全民健身是我作为一个运动员应有的责任。

## “蟹都汇”中秋霸气登场强势品牌树立行业



“蟹都汇”的大闸蟹已逐渐成为济宁市民节日餐桌上和礼品市场的主角！而一张“横”行全国的“蟹都汇”礼券，更是成就这份快乐的主力推手，让更多的人轻松拥有中秋“蟹”——大闸蟹。

### 中秋礼品不单调

自从“蟹都汇”进入济宁后，突破了传统礼品的盒装方式。大闸蟹成了中秋礼品中的新面孔。过节拎着一盒活生生的大闸蟹去访亲，不仅让大家津津乐道，吃饭更成了宴席上热闹的话题。

据记者了解，自从开业以来，“蟹都汇”热线一直响个不停，许多消费者和单位都打电话来电话咨询，其中问得最多的就是蟹都汇大闸蟹礼券问题。中秋、国庆双节来到，“蟹都汇”的礼券就已在济宁、徐州、南京、青岛、泰安、上海、合肥、北京、重庆、南宁等全国160个城市近三百家连锁店掀起一波又一波来势汹汹的抢购潮。

■中国大闸蟹连锁第一礼券；  
■品种经营最全；  
■只为提供真正好蟹，大闸蟹销量全国第一；  
■中国大闸蟹美食文化先行者；  
■礼券包装精良堪称行业之首；  
■中国唯一可全国通兑。

■起步全国800余家连锁专卖；  
■中秋时节，碧黄蟹肥，肉厚肥嫩、黄多油润的大闸蟹无疑是让人向往的“明星食品”。在“蟹都汇”大闸蟹专业连锁机构的带领下，济宁蟹市日益成熟。

热潮。“蟹都汇”供应的大闸蟹膏黄味美，口碑良好，深受广大消费者的青睐，也为济宁市民创造了前所未有的购物高潮。

### “蟹都汇”礼券真亨可贴

过中秋节单位发福利、客户联系、走亲访友，一样都不少。给员工发福利是企业对员工贡献的价值肯定，团购买什么才能实惠与质优双赢呢？给客户送礼是维系双方合作关系的纽带，送什么才能显示我们的诚意与大牌呢？给亲友送礼是表达亲热的温情，送什么才能显示体贴与殷实呢？

作为单位负责采购福利的刘经理来说，以往中秋礼品市场上都是一些比较传统的礼品，没什么可选，听说大闸蟹还可以作为礼品，真是挺新鲜，“蟹都汇”礼券、礼盒的上市，解决了他的烦恼。今年早早预定丁“蟹都汇”礼券的刘经理说，礼券已在礼品市场急速

升温，非常抢手，不早定，到时候就该出手了。

### “蟹都汇”大闸蟹品质有保障

据“蟹都汇”济宁专卖店沈经理介绍，“蟹都汇”螃蟹来自于苏湖四大名湖，统一收购，统一销售，每一只螃蟹都是经过检疫检验后销售，通过了国家检疫检测。当然环境生长、科学管理、严格把关，是“蟹都汇”大闸蟹短时间内畅销全国内的秘诀。“蟹都汇”螃蟹品质高，精美的礼券，位让爱美之人，尊足了面子，美观大方的礼券，送到朋友手中时，得到的不仅是朋友的赞许，更是显示了礼品的品位，让越来越多的济宁人喜欢上了“蟹都汇”。

据了解，“蟹都汇”礼券面值从380元、600元、1000元和2000元不等，由知名艺术家精心设计，礼券均选用高档精良纸盒

包装，体现送礼品位，是送礼佳品。同时，“蟹都汇”还有专门送货的团队，市内免费送货，只要您的一个电话，工作人员就可以在几小时内送到您的家里，如此贴心服务只有“蟹都汇”才能做到。记者在“蟹都汇”专卖店还看到，每张礼券都印上正宗绍兴花雕，以及蟹都汇秘制酱料，解决了您不会做饭的烦恼。同时，今年的“蟹都汇”还是用泰国进口香草饲养大闸蟹，让大闸蟹的口味更是“锦上加鲜”！

地址：科苑路(金蝶德南100米)路东，电话：3203599、18679725117。

