

王永珀的堂弟也想为鲁能效力

# 王永哲:我拿哥哥当榜样



8岁足球小将王永哲每天和爸爸王滨芳从即墨奔向30公里外的青岛流亭小学,边学习边进行足球训练。下午5点多,两人再返回家中。每天都要在路上折腾60多公里,父子二人过着单调而快乐的生活。这一切,皆因为王永哲希望像堂哥王永珀那样成为一名中超赛场上的球星。

本报记者 胡建明



王永哲正在训练。王滨芳供图

1

## 来自家族荣誉的激励

在青岛流亭小学,王永哲绝对算是个小名人。这不仅仅是因为他能把球踢得有模有样,还因为他来自足球世家——他的大伯王海芳是青岛足球名将,青岛老海牛队的队长,并且还在鲁能足校担任过教练;他的堂哥王永珀是鲁能泰山队现役的中场核心。他爸爸王滨芳也是一名狂热的足球爱好者,“我们家族有着浓浓的足球氛围,王永哲想不踢球都难。”

在王滨芳看来,王永哲不仅要学会踢球,而且还要踢好球,“我希望他有朝一日能像他哥哥(王永珀)

那样出现在中超赛场上。”

为了实现这一目标,王永哲从6岁就开始练习踢球,最早师从王永珀的表弟魏福君教练,并先后在青岛海牛梯队,青岛崇鼎足球俱乐部训练过。后来,考虑到花费太多,他们才决定到青岛流亭小学跟着峰阳足球运动俱乐部训练。为此,王滨芳和王永哲这父子俩不惜每天在路上折腾60多公里的路程。

自从到了流亭小学训练后,王永哲不仅球技没落下,而且文化课成绩也直线上升,“每门功课都是90分以上。”爸爸王滨芳自豪地说。

2

## 一个用左手写字的左边锋

为了督促王永哲尽快成材,王滨芳除了每天都要接送儿子外,还风雨无阻地监督着儿子的训练。“毕竟他还是个孩子,自制力差点,不监督着不行啊。”王滨芳说,他对儿子的要求非常严格:“有时候看着他训练不到位,不努力,我恨不得上前踹他几下。”

“有时候我是真揍他,像这么大的小孩,不严格要求不行啊,他哥哥(王永珀)小时候踢球,也没有少挨揍。”王滨芳说,不仅训练的时候对儿子要求严格,就是日常生活也是如此。

“像我们俩每天训练完回家差不多6点半左右,王永哲到家的第一件事情就是先写作业,然后再吃饭。如果时间允许,他还要自己再练一

会儿。8点半到9点左右,他就该上床睡觉了。”据王滨芳介绍,因为怕影响王永哲的休息,他们约定王永哲只能看看鲁能泰山队的比赛和每周一晚上的《天下足球》,这都是王永哲最喜欢的电视节目。

有时候,王永哲还会得到玩一会儿玩具的“奖赏”,“毕竟他还是个孩子,我们不能压抑小孩喜欢玩玩具的天性。”

对于孩子的个性,王滨芳也不刻意去压抑和改变。“在球场上,王永哲是一名左边锋,平时他写字也是用左手。刚开始的时候,老师也想纠正他用右手写字,但我觉得既然孩子能习惯,我们就没必要去强制他改变,所以他现在一直用左手写字。”

3

## 梦想像堂哥一样为鲁能效力

王永哲所有的努力和坚持都是因为他身边有一个榜样在鼓舞着他。“哥哥王永珀就是我的榜样,我希望将来有一天,能像哥哥一样为鲁能泰山效力,并出现在中超赛场上。”

通过这两年多的训练,王永哲的表现已经逐渐得到了外界的认可。今年3月份,通过努力,他获得了到武汉参加切尔西训练营选拔赛的机会。因为他个头比较高,出生于2006年9月份的王永哲被安排在04年龄段的队伍中,跟着人家一起训练和比赛。虽然说最后他未能得到去切尔西训练的机会,但这次选拔

赛还是给了他很大的鼓舞,“至少我知道了,在同年龄段中,我一点儿也不比别人差。”

前不久,他又得到了到鲁能足校参加比赛的机会。比赛结束后,鲁能足校的一位教练专门上前抱了抱王永哲,对他的表现给予了极大的肯定。

据王永哲现在的教练逢万祥介绍,只要再努力一把,“马蛋”肯定能得到到鲁能足校深造的机会。“马蛋”就是王永哲,因为他喜欢光头,且一到了赛场就不服输,“马蛋”成了王永哲的一个昵称。

## 当家球星发威 火箭骑士得胜

新华社华盛顿5月6日体育专电 在詹姆斯带领下,骑士队在6日进行的美职篮季后赛东部半决赛第二场较量中,以106:91轻胜公牛队,詹姆斯拿下33分。

同样获胜的还有火箭队,凭借哈登在第四节砍下的16分,火箭队以115:109击败快船队。

这样,骑士与公牛、火箭与快船在7战4胜的系列赛中战成1:1平。

骑士在与公牛的首场较量中输得窝囊,全场没有一次比分领先。不过本场比赛骑士从一开始就得相当有侵略性。“詹皇”拿下33分8个篮板5次助攻,欧文得到21分,替补上场的琼斯也得到17分。

相比之下,西部的半决赛火箭与快船的较量要精彩了许多。火箭首尾两节打得出色,而快船中间两节赢了火箭27分。到了第四节,落后2分的火箭外线火力开始发威,哈登仅此节就拿下16分,他全场得到32分。哈登与霍华德在关键时刻的相继出手止住了快船的反击,最终获得了胜利。霍华德得到24分16个篮板,阿里扎为火箭贡献了15分和13个篮板。另外,火箭的琼斯、特里和布鲁尔也都得分上双。

## 拉萨组建男篮征战NBL 主场海拔3658米 客队你们怕不怕

本报讯 5月7日,中国篮协在官网上发布了新一期NBL联赛运动员注册资格公示,其中包括拉萨净土队的14名球员,这也就意味着西藏拉萨正式拥有一支参加职业联赛的篮球队。

拉萨净土队中有CBA经历的球员有巴志超、申屠骏、张朝龙、张术、于洋以及山东的曲振杰等人。

拉萨净土队是西藏首支职业篮球队,曾在今年2月公开招聘篮球运动员,虽然是一支新军,但还是招揽了很多有过职业联赛经验的球员。此外值得一提的是,不出意外拉萨队的主场将设立在海拔3658米的拉萨市文化体育馆,这种高海拔的主场,对于很多客队来说将是一个很大的考验。

此前八一男篮和北京男篮曾有过CBA西藏行的活动,两队的球员在海拔3658米的拉萨市文化体育馆进行过友谊赛。(综文)

## 刷二维码,金罐加多宝让您生活“豪”金彩!



谁说“移动互联网+”只属于新兴行业?4月30日上午,刚刚推出金罐不久的加多宝,联合滴滴打车、京东商城、韩都衣舍、一嗨租车的市场负责人悉数出席。

众所周知,加多宝用了20年专注做凉茶这一件事,把一个偏居岭南的地方药饮变成风靡全国的“中国第一罐”大众饮料。今天,站在“移动互联网+”的风口上,万能的金罐加多宝要为用户联结起10000种生活方式。快速、低成本的“联结”是互联网带给人类的最大价值,特斯拉把人和汽车建立联结,苹果手机把人和整个世界建立联结,滴滴把乘客和司机建立联结……他们都通过联结重构了行业。

今天,金罐加多宝以自身的产品为入口,把消费者和便捷的生活服务建立联结。用户扫描金罐加多宝罐身二维码进入“淘金行动”,即可摇一摇抢“金包”,享受几大移动互联网企业为加多宝用户提供的独“加”优惠。也许在不久的将来,金罐加多宝要承包我们的各种生活场景:要打车了,拿出金罐加多宝扫一扫;要到京东购物,拿出金罐加多宝扫一扫;要叫外卖了,拿出金罐加多宝扫一扫。由此,金罐加多宝不仅仅是一罐凉茶,而是成为一个金彩生活圈的入口。

从云到端金罐加多宝重新定义快消行业

通过微信群在线召开千人社群发布会,与更多年轻一代消费者展开直接对话,是金罐加多宝一次“去中心化”和提升参与感的社会化实验。正如互联网创意营销人陈格雷所言,“移动互联网+”战略亦正式曝光。

金罐加多宝为入口 打造金彩生活圈

过去,提及传统快消行业,产品往往只作为O2O环节中的商品,而非服务载体。加多宝率先打破了这一概念,并引来了大量“跨界”关注——本次微信发布会由极客公园创始人张鹏主持,互联网创意营销人、张小盒创作者陈格雷作为特邀嘉宾。加多宝首批“移动互联

所言,在传统行业中,快消业拥有联结“移动互联网+”的天然优势:覆盖够广,渠道够深,接触频率够密。加多宝每年销量数十亿罐,用互联网的视角来看,就是每天千万级的“流量”,而且每一个流量都是用户的直接触及,平均停留时间超过10分钟。加多宝建立起金彩生活圈,二次激活这数十亿的流量,由此迸发出的商业价值是十分可观的。

金罐加多宝正在以“金彩生活圈”为阵地,以移动互联为“云”,以金罐加多宝为“端”(手持终端),开创“移动互联网+”时代的“云端未来”。王月贵表示,“拥有数十亿人口的加多宝,加之移动互联网+的全新思维,这不仅是金罐加多宝、更是所有快消品的全新未来。”

全球化营销布局 开启凉茶黄金时代

在国家“一带一路”和“文化走出去”战略的指导下,中国凉茶产业不仅面临着新经济格局下的全新挑战,也正在迎来品牌输出、文化输出,全面提升软实力的最好时机。加多宝近来大动作频频,快速推进品牌升级战略;刷新品牌形象推出金罐,打造全产业链凉茶生产“金标准”体系,携手2015米兰世博会开启全球化战略,以及着眼“移动互联网+”的千人微信发布会和淘金行动。正如加多宝集团执行总裁阳爱星所言,加多宝在夯实国内市场的基础上,需要抓住难得的历史契机,谋求国际市场的竞争。(付超华)

## 2500个店长集体上门“洗沙发” 顾家家居刷新 服务高度赢点赞

你家沙发该清洗了吗?2015年“3·15”期间,继顾家家居启动第三届“沙发修养节”,并在全国范围开启“沙发免费清洗保养”征集令后,已经有4万余家顾家产品用户积极参与了报名。为了让报名用户尽快享受到相关服务,顾家家居将全面加速活动进程,推出“让劳动者放假”行动:在2015年4月28日当天,全国2500个门店的店长集体出动,亲自上门,以前所未有的超大阵势、高级别的服务水准,为顾客送上惊喜,将“沙发修养”进行到底。

据了解,顾家家居的店长们不仅是顾家的营销精英,同样是服务精英,他们除了对顾家的产品如数家珍外,对沙发清洗、保养的“十步曲”也个个精通。从移位、去污、保养到风干、复位,每一个环节都不比专业的清洁工人逊色。“从‘第三届沙发修养节’启动以来,在一个月的时间内,我们已经完成了近2万家顾客的沙发清洗、保养服务。”顾家家居副总裁刘宏透露,随着此次“给劳动者放假”活动的推进,顾家家居计划将在5月31日之前,全部完成4万余家报名用户的清洗服务。