

NBA

# 约什·史密斯加盟火箭

本报讯 北京时间12月25日,据NBA中国官网消息,雅虎体育记者亚德里安·沃纳洛夫斯基报道称NBA球星约什·史密斯已经与火箭达成了签约协议。

据《休斯顿纪事报》记者乔纳森·费根的跟进报道,史密斯将与火箭签下一份一年的合同,合同是按比例计算的双年特例(全额为207.7万美元)。美国时间周三下午,史密斯的经纪人团队与史密斯协商后决定与火箭签约。

北京时间12月23日凌晨,活塞在寻求交易未果的情况下,宣布裁掉约什·史密斯,并使用“延长条款”处理他还剩约2800万美元的合同。

史密斯被裁后引发了连锁反应,包括快船、热火、国王和小牛在内的多支球队都对他抛出了橄榄枝,热火甚至为了他申请了伤病特例,而且甚至一度有消息称除了老鹰以外的所有季后赛球队都对史密斯感兴趣。

根据ESPN资深记者马克·斯特恩得到的消息称,在考虑下家的过程中,史密斯的范围限定在向其许诺先发大前锋位置的球队,换言之,只有火箭与热火在史密斯考虑范围内。

火箭一直是史密斯争锋的领跑者。多年以来,火箭一直在追逐这位运动能力强劲的大前锋,最终,魔兽霍华德成了签下史密斯的首要功臣。正是霍华德与史密斯的多年友情,使得火箭在角逐中脱颖而出。

除了霍华德的“发小情”之外,火箭还以教练麦克海尔的体系适合史密斯以及火箭具备西部决赛期望这些优势来说史密斯。火箭坚信史密斯能够发挥自己攻守两端的特长,甚至还向其许诺了先发大前锋位置。

目前,火箭球员名单人数已达15人,他们需要裁掉一名球员为史密斯腾出位置,这个裁员名额将很可能在多西与布莱克之间产生。

其实火箭对约什感兴趣已经不是一两天的事情了,他们曾在2013年夏天多次尝试签下史密斯,并且与老鹰策划了多宗先签后换交易方案,但最终未能如愿。

如今终于愿望达成,史密斯将与魔兽组合组成休斯敦三巨头,确实令人期待。

现年29岁的史密斯本赛季场均能够贡献131分72个篮板4.7次助攻1.3次抢断和1.7次盖帽。(中新)



约什·史密斯身披火箭战袍效果图



## 圣诞送祝福 梅西装可爱

本报讯 昨天,据英国《每日邮报》消息,正在和家人欢度圣诞节的部分巴萨球员在节日前夕参加活动时扮演起圣诞老人的角色,向多年来支持自己的球迷送上了真挚的祝福。在拍摄现场,和队友马斯切拉诺、苏亚雷斯一同出席活动的阿根廷足球天王梅西始终面带笑容,三人头戴圣诞帽面对镜头说出新年愿望(上图),希望来年可以帮助球队获得更多的冠军。

虽然现在正值西甲的圣诞假期,球员们迎来了难得的休息调整时间,但梅西和C罗之间的竞争却并未停止。在昨晚英国权威媒体《卫报》评选出的2014年度世界足坛百大球星中,梅西以较大劣势不敌葡萄牙球星,近三年首次将榜首位置交给他人。

值得一提的是,比起往年专家团队15人的规模,今年参与评选的有73人之多,其中不乏国际足坛的名宿,像克罗地亚前主帅比利奇、阿根廷名将克雷斯科波、德国名将哈曼以及著名记者迪马吉奥、杜尔登等人都位列其中。

根据数据显示,今年有超过74%的专家将C罗放在了榜单的首位,阿根廷天王仅仅获得了12%的支持率。(新浪)

## 2014平顶山装饰建材家居消费口碑榜候选品牌展示 监督、报名电话:7070666

# 平西建材城: 谱写家居建材行业发展辉煌新篇章

纵观鹰城家居建材市场,平西建材城以完善的规划、科学的管理、规模化经营、人性化服务,在短期内重塑平顶山家居建材经营业态、品牌定位,迅速成长为平顶山体量最大、品牌最强、品类最全、环境最好、服务最优的多功能一站式家居建材采购基地,为平顶山家居建材行业发展谱写出了辉煌新篇章。

### 创新理念转型升级再造市场

平西建材城是2008年“华合论坛”市政府重点招商引资项目平西商贸中心的重要组成部分,是金石地产联合李庄村委会,通过引入全新的商业模式和服务理念,对原有的西建材大世界改造后的升级换代之作,一举解决了平顶山中心城区家居建材业态凌乱、市场管理服务落后、仓储物流配套匮乏、经营商家疲惫不堪等困扰多年的问题。在规划之初,金石地产凭着多年市场专业运营经验,把握市场,决定以鹰城为原点,立足豫西南,放眼全国市场,用大视野来定位项目,聘请具有先进水准的团队来规划项目,引进国内外知名品牌和实力商家来提升项目,把它建设成为一个真正汇集国内外知名建材品牌的一站式建材装饰采购基地。

对于如何建设这个全新的市场,平西建材城首创了体验式建材商场式商铺新理念。首先,结合分割式产权商铺规划了大型商场式商铺,既方便中小投资者买铺又可像商场一样统一规划、统一招商、统一管理;其次,规划了陶瓷卫浴区、橱柜衣柜区、地板楼梯区、暖通壁纸区、装饰设计区、木门区作为经营重点区域,对商品进行分类管理,创造优雅的购物环境;再次,为实力商家和高端品牌规划了足够的空间来展示其产品魅力和企业形象。此举得到商家的广泛认同,知名品牌纷纷抢滩进驻。

滩进驻。

### 商场管理特色经营引领市场

作为目前鹰城市场上品类最为齐全的建材家居卖场,平西建材城经营业态涵盖瓷砖卫浴、门窗楼梯、橱柜衣柜、地板灯饰、涂料采暖、五金吊顶、壁纸板材、家居饰品等19大类别,从最小的五金配件到大件家具,无一不包,而在这庞大的商户和产品载体的背后,有一套完整的售前、售中、售后服务体系支撑,平西建材城本着一切从消费者角度出发的理念,为消费者、商户营造出了无忧的购物环境和氛围。平西建材城从开业之初即推出三大举措:全省最低价、差价返还和七天内退换货,并开通免费购物直通车等,为消费者提供全方位的省钱、省心、省力的服务。在商业运营上采用“市场化经营,商场化管理”的模式,其内涵是采取“整体规划、招租经营、统一管理、自收自付”,各商家相对自主经营,并以规范化的商场管理形成专业特色的经营管理模式。

作为原西建材大世界的升级之作,平西建材城以其高端的定位和品质化的追求服务于消费者,已逐步成为平顶山家装建材市场的引领者,并以休闲宽敞的购物环境,全方位的消防、监控系统,专业的管理团队和一流的服务质量为顾客打造一个舒适安心“一站式”大型专业化精品建材市场。

### 核心商圈便捷交通助力成功

区域的发展离不开经济的繁荣,区域经济的繁荣则往往以商圈的形式崛起。平顶山未来发展的一大热点在城西,而城西的中心在平西商贸中心。平西商贸中心是平顶山“华合论坛”的重要项目和平顶山市政府重点

打造商业区域,是新老城区结合的中心枢纽,也是未来平顶山经济发展的核心商业消费地段,便利的交通条件成为商家抢滩西部的必争之地。

平西建材城拥有得天独厚的地理位置,北临园林路,南接建设路,西通凌云路,东靠鹰城广场,十余班公交车直达,若是以平西建材城作为中心点的话,完全可以成功辐射到市区各个区域,所入驻均为国际、国内一线家居建材品牌。坚持“以顾客为导向,以销售为中心”的经营理念,围绕顾客和品牌做好做精服务;坚持“平西建材城,全省最低价”的价格理念,让消费者买到物美价廉的商品;适时为顾客推出营销大餐,让顾客一站购齐,让顾客省时省心省力省钱;注重卖场软件、硬件的建设与提升,做到了在卖场面积、设施配套、购物环境等方面达到全市最好、接轨国内一流水平。总而言之,产品满足消费者需求,价格真实,服务保证,交通便利,一切从消费者出发,这些都是平西建材城成功的秘诀。

### 营销活动亮点频现赢得好评

平西建材城从开业伊始,每年都要策划大量的活动吸引人气,每一场活动都希望有所突破。

今年五一周年庆,平西建材城除了推出全场商品3折起等力度空前的促销活动外,更以万桶食用油、万袋大米免费大派送的形式倾情回馈广大鹰城人民的支持与厚爱。平西建材城从今年5月份推出的月月特惠活动,每月都重磅推出一系列大力度的特惠商品,以最真诚的情意回馈鹰城消费者的厚爱,



活动极大地满足了消费者的需求,让消费者切实感受到了幸福的味道。从7月份启动的“中国梦·幸福家”平西建材城杯寻找最美声音合唱大赛历时5个月,覆盖全市大型企业事业单位、高校、中小学校、社区文化团体、民间艺术团体等,丰富了全市人民的文化娱乐生活,同时在大赛过程中组织了多场公益活动,把更多的正能量传递下去。临近岁末,平西建材城感恩回馈鹰城市民的支持与信任,自12月10日至12月20日,准备了数万公斤爱心大白菜在市区十多个发放点免费发放。12月20日、21日平西建材城万人建材采购会狂欢年度最后一次装修盛“惠”,为业主带来百万让利。

好的营销活动确实能够吸引人气,但活动背后需要建立起来的是消费者和卖场之间的信任,否则再大的奖品做噱头也是无意义的。可以说,平西建材城的每一场营销活动都赢得了消费者的好评,而这样的好评率、好口碑,都来自于平西建材城的真心与真诚。

伴随着九天城四期项目即将开工,其商业人气和置业热潮正节节攀升。我们有理由相信,搭上城西经济发展快车的平西建材城,将给广大建材商家带来新一轮创富大机遇,给九天城商圈注入强大的发展活力。