2015年2月17日

NBA 全明星赛星光闪耀吸人眼球

球迷爱看美国"篮球春晚"

-届满是90后年轻面孔的全 明星赛,一场科比、詹姆斯不再唱 主角的大秀,一次不再有姚明、易 建联甚至林书豪这样有中国背景 球星参加的盛宴,却依然吸引了数 以万计中国篮球迷的目光。

昨天,在篮球圣地纽约麦迪逊 花园球场, 西部明星队以 163 比 158 击败东部明星队,雷霆后卫维 斯布鲁克捧起 MVP 奖杯, 两队联 手刷新了不少纪录。

别人家的节日,为啥看热闹的 中国球迷这么多?

商业价值

在国内,NBA 全明星转播,不 再只有 CCTV 一家独大的局面。除 了地方电视台,各大网络、新媒体 纷纷出动强大的媒体报道团,对全 明星周末进行全方位、多角度的报 道,可见中国的 NBA 受众的数量 有多庞大。

新总裁萧华上任一年来,工作 成果有目共睹:去年 10 月 NBA 搞 定了新转播合同,9年总额达到 240 亿美元,年均转播费超过 26 亿。全期星周末作为 NBA 每年最 凸显商业效应的赛事(商业效应远 超总决赛),其在转播费份额中所 占的比重也就不难揣摩了。

十年前,全球转播 NBA 全期 星赛的国家与地区就有近200个。 转播语言近40种。而本次全明星 赛,进行转播的国家与地区达到 215个、转播语言达到47种。这些 数据是什么概念? 2014 巴西世界 杯,进行转播的国家与地区是200 个、转播语言为40种。

大牌云集

相较于 CBA 全明星赛,不少 球员因为害怕受伤,对比赛并不积 极的态度,NBA 球星对干入选全 明星阵容则是热情高涨。

韦德是东部替补球员,因为伤 病,他临时退出比赛,但他并没有 在迈阿密的家中休息,而是来到纽 约为全明星周末浩势。他临时客串 了 NBA TV 的记者,在圆桌采访 时与老友詹姆斯来一段有趣的对 话。韦德替球迷问了詹姆斯一个受 人关注的问题:"这么多年了,你可 从来没参加过全明星扣篮大赛,为 什么呀?大家可都希望在扣篮大赛 上看到你呢。"

科比早早宣布因伤退出,但他 在全明星周末风头不减。NBA TV



■ 维斯布鲁克(左)当选 MVP



■ 克林顿(右)和穆大叔到现场观战

本版图片 IC

在此期间对他进行了全国直播的 专访,让这位当今联盟最受关注的 老牌球星,为全明星赛造势。

全明星开打前两周,关于前全 明星最佳新秀利拉德没有人选的新 闻,甚至盖过了票王库里。甚至有球 迷伤心欲绝,吃了一只鞋子。而他本 人也在社交网站上表达心中的郁 闷。最终, 因为有其他球员因伤缺 席,他才得以递补入选。宣布当天, 他已经穿上阿迪达斯为其打造的全 明星配色版签名鞋,推出宣传昭了。

大牌球星即使不打比赛仍然 到场,因为这是一种回馈球迷的方 式, 也是一种职业素养的体现,会 使得全期星的人气保持原有的高 涨。而对于赞助商而言,岂能错失 一次商业推广的大舞台?

赛制创新

自 2000 年 "飞人" 卡特诞生

后,谁还能让扣篮大赛变得更加有 趣? 当外界一度以为,NBA的新秀 赛、技巧赛会沦为鸡肋,扣篮赛会 变得索然无味时,NBA 绞尽脑汁, 在赛制上做一些迎合观众口味的

从东西部新秀对抗,到一年级 新秀与二年级对抗,直到今年的美 国新秀与国际新秀的交锋,试图用 荣誉感来增强新秀赛的比赛竞争 性,NBA 对赛制的改革,令今年的 全明星周末有了亭占。

扣篮大赛上,拉文以致敬乔丹 和科比的方式,做出纯粹精彩的扣 篮动作时,NBA 已经推出了前辈 们最精彩扣篮动作的回放录像,配 合新科扣篮王进行造势。

而 CBA 新秀赛比完之后,不 少人甚至记不住场上球员的名字。 今年 CBA 扣篮大寨更是乏善可 陈,由于没有外援参加,这项赛事 真就如同白开水没有一点味道。

名流助阵

那些刚参加完格莱美颁奖礼 的歌星名流,纷纷从洛杉矶飞到 另一个时尚中心纽约, 坐在最贵 的场边席,观摩全明星赛。今年的 票价, 甚至有飙升到 3000 美元-张的。

这是体育明星大放光彩的舞 台,娱乐明星为啥也爱来露脸?首 先,无疑是因为比赛精彩。其次,这 也是一个增加曝光率的机会。

昨天,最大牌的观众,当属美 国前总统克林顿, 他还走进场内, 握着保罗儿子的手,同这位未来的 篮球之星,聊了好久。

而当今美国最著名黑人喜剧 演员凯文·哈特, 更是年年参与 NBA 名人赛,蝉联四届 MVP,并在 扣篮大赛当天,作为场外主持参与 其中.

性感女歌手尼基·米娜和葛朗 台的表演,更是一道体育与音乐的 饕餮大餐。

地板中间迸出无数个篮球, NRA 经曲影像纪录从地板上反射 出来……最新的 3D 影像技术被运 用在篮球场上,更是令人叹为观止。

而回想 CBA 全明星周末,你 记得住哪些娱乐元素?

服务媒体

今年的国际媒体,达到史无前 例的 500 多家。NBA 很懂得宣传 的力量,因而他们在服务媒体上做 得非常到位。圆桌采访就是个典型 案例。NBA 圆桌采访的每个球员 身边都有一个类似"新闻官"的 NBA 工作人员, 他会给球星说明 什么时间接受提问,具体在圆桌采 访上要做些什么,并负责与媒体沟 通。这样一方面不用球星去操心与 采访有关的事情,另一方面媒体也 知道何时如何去完成采访。

每逢全明星周末,NBA 总裁 会接受主流媒体的一对一专访,并 召开全球媒体新闻发布会,耐心回 答各种问题,释放改革信号。

值得一提的是,NBA 同中国 某网络媒体达成战略合作伙伴关 系的消息, 甚至登上了全明星周 末的中心球场,萧华亲自登场宣 布,足见 NBA 在没有中国球员的 当下,依然对拓展中国市场野心 勃勃。

本报记者 陶邢莹

浴 记者手记

美国人的"篮球春晚", 我们为啥这么激动?

我们激动地回看拉文 的扣篮视频,热烈地在社交 网站上讨论,拉文又让我们 燃起对扣篮大赛的热情;我 们热议,科比还能打几届全 明星赛, 利拉德为什么总 是被忽视; 我们兴致勃勃 地竞猜, 史上最强阵容的 三分大赛,谁会脱颖而出: 我们的网络记者倾巢出 动,在纽约街头随访老美; 我们的国产球鞋赞助商,纷 纷签下全明星球员.趁这机 会开发布会

我们似乎淡忘了,这是 届没有任何华人球员的 全明星寨啊,可是我,明明 也是很兴奋地通过 iPad 观看转播 于是,我翻出几张老照片

2008年新奥尔良全明星赛前的 "亚洲之夜"晚宴,我有幸同刚登陆 NBA 的易建联合影, 那是 NBA 特别 为亚洲球员、媒体和客户举办的。

2009年菲尼克斯全明星赛,在球 迷嘉年华现场,我与孙悦聊天,赞助商 把彼时在湖人效力的孙悦拉来, 同邓 肯一同赚吆喝。在国内很火的演员王 宝强,客串某电视台记者,现场采访姚 明,身高差65厘米,很有意思。

2012 年奧兰多全明星寨 NBA 为大红大紫的林书豪单独安排了一 场亚洲记者见面会,待遇高于科比、 詹姆斯等一线球星;时任总裁的斯特 恩将最后一个现场直播的问题留给

那时候,中国元素,是我们报道的 最大亮点,也是中国读者关心的焦点。

今年, 林书豪在湖人逐渐变得边 缘,姚明没有再担任扣篮大赛评委,中 国球员何时能接过前辈的接力棒登陆 NBA的话题,也鲜有人提起。即便如 此,除了央视和地方电视台,还在多家 网络、新媒体平台对赛事进行全方位 转播。某网络媒体甚至以5年5亿美 元的天价同 NBA 签约达成战略合作 伙伴关系。而某国产球鞋品牌签下的 勇士后卫汤普森, 更是炙手可热的新 一代球星。

NBA 前总裁斯特恩退休前曾乐 观地表示:"中国球迷正变得越来越懂 "他们有自己心仪的主队 有崇拜 的球星,有自己的篮球小梦想,

当下,无论是 NBA 的商业、赛事 包装还是篮球水平, 都是国内篮球所 不可企及的。每年一场 NBA 季前赛, 令上海球迷大饱眼福, 却又觉得远远 不够。正因为国内缺乏这样的职业赛 事,缺乏令人振奋的球星,我们只能遥 望大洋彼岸的篮球盛宴。

陶邢莹

年三十前送装必达,60天价保

美海尔成就2015年中国家电市场第·

表节即将来临 一些购物网站 纷纷贴出关于春节前夕停止发货的 公告、快递公司也停止收发快递, 想要购买年货的顾客也不再青睐网 上购物。为了方便顾客购买年货, 沪上知名家电连锁企业上海国美郑 重承诺年前送装及时, 为顾客解决 送货难问题。更有全品砍价超值折 扣、确保每一位消费者都能购买到 心仪的家电产品。

夜市专场 全品特惠齐让利

为了方便上班人群购物, 国美 特别推出"夜市年货专场",以全 品低至5折的超值优惠让利消费

者。为了满足消费者新年换新机的 愿望,活动期间大家电单品满2000 元降400元再送100积分的超值优 惠, 购手机、电脑、数码单件满 3000元以上, 凭成绩单最高可抵 500元(1积分=1元,全场通用, 特价机除外)。此外,即日起凭返 程车票、火车票、飞机票票根前往 国美全市门店, 即可享购物最高抵 500元的超值优惠。

爱不能等 将真情带回家

国美再次启动语音盒送温暖活 凡在国美浦建超级店购买任一商 品,即可到特别的"录音室"现场录



制对父母、爱人、孩子的新春祝福语 音。录制完成后,会有专门的国美服 务人员将录音芯片进行精美包装,制 作成完成后,消费者可以根据需求选 择送货到家或自行拿走。

送货快 年三十前送装必达

临近春节,快递小哥也要回家

讨年, 网购送货难问题日益明显。 为了确保消费者过个幸福团圆年. 国美电器启动春节特别服务队,承 诺,凡2月18日前在门店下单、无 论是彩电、冰箱等大家电,还是电

饭保。微波炉等生活小由器 国美 都会确保在除夕夜前将货品送达并 完成安装调试工作。势必让消费者 在欢度新春佳节的同时, 也能享受 到国美的优质服务。

》》》》链接

全年200亿 国美海尔成就 2015年中国家电市场第一大单

近日,国内最大的家电及消费电子零售企业之一的国美电器与海尔集团 签署200亿元销售大单,其中线下门店销售目标160亿元,线上销售目标40亿 同时,双方达成2015年战略合作协议,将重点在智能化零售建设、 市场扩展、大数据信息共享、差异化产品定制等多个方面开展深度合作,全 面实现国美与海尔之间的全方位无缝对接, 更好的满足用户需求。