

150多名顶级选手角逐永康 三块金色牌匾落户我市 赛事引擎激发体育产业潜能释放

6日,由国家体育总局航管中心、中国车辆模型运动协会和我市委市政府共同举办的2015年全国车辆模型锦标赛暨飞神杯全国车辆模型公开赛,拉开帷幕,吸引了150多名国内外的顶尖选手参赛。当天,在市体育馆新建的车辆模型赛车场,不时传出隆隆的汽车马达声,一辆辆赛车模型在选手们的操作下疾驰,激烈的碰撞、此起彼伏的超车动作,令观众连连惊叹。



顶级赛事现场,参赛选手正在装配调试赛车。

记者 吕高攀 林群心

国内外顶尖赛手带来家门口运动文化盛宴

没想到这种车模也能跑得这么快,特别是在直道上,小赛车加速时简直令人热血沸腾。带着儿子来看赛事的陈金德第一次在现场感受到车模的速度和激情时,显得非常惊讶。

现场,中国车辆模型运动协会技术委员会主任谭钧龙介绍,车辆模型锦标赛是一项集科技、体育和运动于一体的国际性赛事,需要参与者亲自动手制造、装配和操作,全身心地投入赛事当中,深受各个年龄层次爱好者的欢迎。参赛的赛车时速可以达到70到150公里,分为电动、油动和房车、越野等不同比赛类别,操作者可以身临其境地感受赛车的刺激。

刚才在场地上试跑了两圈,没

想到,赛车经过波浪形赛道时,由于加速过猛,导致车模左前轮的支撑杆断裂了。曾获得2007年国际车辆模型锦标赛冠军的日本知名遥控车好手松崎隼人拎着赛车回到维修区,一路上不少参赛选手都和他打招呼,他准备参加7日举行的1/8油动越野车锦标赛。

松崎隼人介绍,这是他第三次参加中国的车辆模型赛事;与日本相比,中国的比赛氛围更好,受欢迎程度更高,具有很扎实的群众基础。本届锦标赛赛场和服务非常棒,他很享受比赛。

只要是车辆模型赛事,国内知名选手胡炜平都会参加,永康站的赛事当然也不会错过。他感叹,短短一个月时间,承办方飞神集团就为选手们建好这么一个优秀的比赛场地,效率很高,这里也为国内外参赛选手提供了一个良好的交流平台。

推广动态竞技 拉动体育消费

作为此次车模赛事的承办方之一,飞神集团一直以来在车辆模型销售方面独占国内外市场鳌头。其麾下的车模、航模及高科技航拍无人机产品畅销国内市场,并远销欧美等30多个国家和地区,在业界有很高的知名度。

飞神集团董事长陈向阳说,永康制造在家门口办赛,不仅是从参与到承办全国性比赛的转折,也是车辆模型从静态观赏到动态竞技的推广,更是倡导体育消费、发展体育产业的有力见证。

全国车辆模型锦标赛演绎了一场动感活力的运动文化盛宴,不仅推广新颖时尚的车辆模型项目,倡导休闲娱乐的体育消费理念,培育浓厚丰富的体育运动氛围,而且有效开拓高新技术的体育市场。

以体育用品制造业基地建设、体育特色小镇培育、大型体育赛事承办、体育用品会展等为载体,不断推动体育产业更新升级,全市体育事业整体快速、健康发展。市委常委、副市长叶新高度评价。

2015年全国车辆模型锦标赛落户我市,国内外顶级赛手为市民带来一流的特色运动文化盛宴。借助赛事魅力,进一步打造活力永康动感形象,树立永康城市文化标签,借助赛事引擎,进一步激发产业潜能释放,推动体育产业融合发展,借助赛事平台,进一步引领健康生活方式,提升群众体育运动氛围。

在开幕式上,市政府、市体育发展局和飞神集团分别被授予中国车辆模型运动协会车模活动基地、浙江省青少年车辆模型活动基地、浙江省非奥项目运动管理中心青少年车模活动基地三块金色牌匾。

10万红包大放送 提前促销叫板电商 决战双十一 实体商超拼了

记者 田妙联

本报讯 双十一又要来了,你是买买买还是买买买呢?距离大家一起剁手节还有几天,情理之中的猫狗大战早已磨刀霍霍,广大店商也纷纷打响攻坚战,将价格一降再降,并额外赠送红包,提前促销,叫板电商。

提前促销 比网商更低价

商家互撕,比拼优惠。这对消费者来说,当然是最开心的事,不用费心扮演梅长苏,就能坐享渔翁之利。

而这渔翁之利比往年似乎来得更早些。早在10月底,永康大世界家电商场就挂出了大红条幅,上写11月8日,我们在五金城二期中心广场,誓与电商拼到底。商场经理徐天明说:活动当天,8个品牌商品价格将与国美、天猫、京东、苏宁四大官方旗舰店同步,如果顾客买贵了,我们照价赔付。

不过,这只是开胃菜,双十一

当天,商场所有商品都将加入比价行列,为了吸引人气,商场还推出了大米、现金等实实在在的赠送好礼。

暗中憋着股劲的还有罗莱家纺永康店,同在8日这天,线上线下同款同价。剁手族如果刷农行信用卡支付,还能在同款同价基础上,再享农行当场返现10%。

一些建材商甚至直接叫板电商,打出比网价更低的口号。比电商更便宜,我们陶瓷、木门、地板等8个厂家联合促销,对照天猫店,线上购满5000元,我们线下再优惠150元;线上满2万元,我们再优惠1000元。同时,顾客还可以领预售卡,下单时还能参与摸奖环节,冰箱、洗衣机、山地车大派送。花川建材市场商家王先生说。

红包花样翻新

唯恐剁手党深陷电商中,为杀出血路,实体店商还纷纷推出红包吸粉活动。

中国农业银行这次玩大了,在微信公众号上公布:9日零点到13日24时,关注微信服务号,点击生活e站天天特惠,就可无限次猛戳抢1111个红包,最高中奖额为1111元。拿到红包后,可上天天特惠抵现。

为了吸粉,市农行焦躁得不行,没耐得住9日,提前在5日-8日期间推出了5元红包任性送。

太平洋南龙百货显然有经验多了,计划集中在9日-11日来场,红包雨,雨势还不小,共计10万元的雨量。

比上次多了近1倍,全部无门槛。3天内,顾客可以在商场20多个点位,打开手机蓝牙,通过手机摇一摇,摇到大红包,包括现金券、礼品券等,譬如你摇到了50元现金券,50元以下的商品,你就等于白拿了。太平洋南龙百货商场企划部经理汪赛君说,今年玩法很多,11日当天,商场还有枕头大战。

而这些在苏宁易购的眼里有些微

不足道。今年,跟阿里、万达联姻后,苏宁可谓意气风发,双十一活动也非常壕,集中派发20亿红包。

我们把这个双十一称为平京战役,商场80%商品将比京东优惠20%。苏宁易购永康店店长陈康说,豪掷20亿红包,主要为战役提升火力。

记者了解到,苏宁易购此次红包种类非常多,大多类似抵金券。顾客只需下载苏宁易购APP,注册完后,就可在主页右侧的时光大礼包中或双十一专题中领取红包。

陈康说,截至目前,永康店已经有2000多名准用户报名参与抢红包,可以说都是精准客户。



市场奥妙联联看