

体育

“娜”时 花开

李娜闯入澳网决赛 成亚洲第一人

本报讯(记者 许恺玲) 继男单头号种子纳达尔被淘汰之后,在澳网的赛场上,女单头号种子沃兹尼亚奇也黯然离场。连续两年澳网失利,这位现世界第一的选手都败在同一个人的拍下,

她就是中国金花李娜。

一场历时2小时35分钟的苦战,李娜上演精彩大逆转击败赛会头号种子、“丹麦甜心”沃兹尼亚奇,首次闯入澳网决赛。李娜也成为第一位闯入四大满贯单打决赛的亚洲球员。

因为李娜,1月27日成为了中国网球具有历史意义的一天。

李娜的开局并不顺利,虽然坚持凶猛的攻势,不过失误过多令中国一姐面临着极为恶劣的局势,前三局李娜的非受迫性失误就高达7次,而沃兹尼亚奇仅有1个。这种急躁的心态,让李娜丢掉了她在本届澳网的首盘比赛。

之后,娜姐并没有迅速恢复状态,第二盘也一度在4:5落后时让沃兹尼亚奇拿到赛点。这时候,多数人以为比赛就要结束了,然而现场的中国球迷并没有放弃,李娜更没有放弃。李娜在最需要爆发的时刻拿出了令人信服的勇气,挽救局面然后扭转局势,硬是将比赛带入了决胜盘。

决胜盘,比赛依然充满悬念。李娜的开局仍然不利,但在关键球的处理上,沃兹尼亚奇显得更加慌张,失误也明显多了起来。显然对于顽强的李娜,她已经有些胆怯。就这样李娜连追3局掌握了主动权,并最终完成了不可思议的大逆转,就此创造了历史。

此役获胜后,李娜不仅成为了第一个杀入澳网决赛的亚洲女球员,她的世界排名也将上升到历史新高。如果李娜能够夺冠,她将成功进入世界前五。



娜姐豪取“年终奖”

本报记者 胡建明

李娜在收获好成绩和超高人气的同时,也得到了不少经济收益。她在击败沃兹尼亚奇之后,至少可以得到110万澳元(约合109.4万美元)的奖金,如果再算上她在悉尼站收获的10.3万美元,李娜今年一月份两站比赛就收获至少119.7万美元的奖金,这个数字已经超过了去年李娜整个赛季所获得的总奖金,115.9万美元。

今年澳网的总奖金在去年的基础上再度提升,其中女单四强由40万澳元提升到42万澳元,女单亚军则由105万澳元提升到110万澳元,最终冠军则达到创四大满贯历史新高220万澳元。李娜在击败沃兹尼亚奇之后已经至少进账110万澳元,这无疑是她职业生涯收获的最大一张支票。从悉尼五连胜到现在的墨尔本六连胜,豪取11连胜的李娜依旧保持着前进的脚步,翻开WTA官网的排名数据,李娜不但位

居2011赛季的冠军排名榜首,还以近120万美元高居奖金榜首。

从2004年起,李娜的奖金收入基本保持着逐年上升的势头,其中2006年凭借温网8强以及美国网16强的成绩率先单赛季突破40万美元,之后两年虽然因为伤病影响打打停停,但也有37万-38万美元的收入,同时还进入“百万富婆”的行列;2009年李娜吸金达到64.6万美元,第一次突破50万大关,而首次打进大满贯四强的去年,李娜更是一举超越百万大关,生涯总奖金也顺利突破300万。

加上澳网决赛得到的奖金,李娜目前职业生涯已经收获了452万美元的总奖金。假如最终能够赢得澳网冠军,这个数字还将进一步上升。李娜曾经说过,“2011年我最想要钱。谁不想要钱啊,这是事实。而且这是靠自己努力挣到的钱,用得很踏实。”接下来,她还会踏踏实实地得到更多的“年终奖”。

对阵小克 胜算几何

本报见习记者 刘伟

在李娜创纪录地战胜沃兹尼亚奇挺进决赛的同时,另外一场女单半决赛也在进行中。比利时名将克里斯特尔斯直落两局,战胜现世界排名第二的兹沃列娃,她将与李娜在决赛中上演巅峰对决。

李娜此前与克里斯特尔斯一共交手过六次,比利时名将将以4胜2负占据优势。早期两人遭遇,李娜完败。2006年,李娜成就中国历史上首个大满贯单打八强之后,也正是惜败于小克无缘更进一步。此后双方之间再交手,开始互有胜负。2007年在迈阿密,李娜取得了对克里斯特尔斯的首胜,那场胜利也让小克对李娜赞不绝口:“她已经具备了世界前十的水准!”

值得一提的是,今年1月14日WTA悉尼国际赛决赛中,李娜正是在首盘0:5落后的情况下,奇迹般完成了大逆转,最终以7:6和6:3击败赛会3号种子克里斯特尔斯,这

也是李娜首次获得WTA顶级巡回赛的冠军。此番两人一个月内再次相遇,同时剑指澳网女单冠军,展现给球迷的无疑将是一场重量级对决。

谈及决赛对手小克,李娜表示:“她人很不错,也是个强大的对手,对于我来说决赛是场挑战。不过既然我晋级决赛了,也就没什么好输的了,一切都从头开始。我不需要想太多,决赛还有两天呢,我现在需要做的就是休息。”

有记者问,在悉尼赛决赛中,李娜曾在首盘0:5落后。此次澳网比赛中,李娜也经常遇到在发球局就遭遇破发的状况。澳网决赛中,李娜能否在自己的开局上做得更好一些?

对此李娜说:“在悉尼小克给了我很大的压力,开局阶段我几乎没有机会把球回过去。但是我想,既然我在悉尼有了逆转的经验,那么在墨尔本我会做得更好。”

山东格力 发力网上商城

继去年格力电器文化园在山东落户,今年山东格力营销模式又有创新,山东格力网上购物商城日前正式投入运营。

格力文化园是山东格力10年营销经验的提炼和升华,是山东格力核心营销竞争力的具体体现,秉承了儒家文化仁、义、礼、智、信的精髓,将商业经营与传统文化完美地结合在一起,是山东格力基于目前行业竞争生态所做出的战略性选择,而山东格力网上购物商城是山东格力涉足网络渠道的一种尝试,是格力形象、格力文化、格力科技展示的另一扇窗口,消费者在网站上不仅能了解到格力的企业文化、空调制作工艺及流程,感受到格力空调各项科技成果带来的便利,更能享受到高质量、精细化的网站专属服

务。据了解,自元旦开业至今,山东格力网上购物商城的点击量已经突破15万,消费者购买踊跃,远远超出了原先的预期。

在网络盛行的当今时代,消费者通过网络进行消费的具体体现,秉承了儒家文化仁、义、礼、智、信的精髓,将商业经营与传统文化完美地结合在一起,是山东格力基于目前行业竞争生态所做出的战略性选择,而山东格力网上购物商城是山东格力涉足网络渠道的一种尝试,是格力形象、格力文化、格力科技展示的另一扇窗口,消费者在网站上不仅能了解到格力的企业文化、空调制作工艺及流程,感受到格力空调各项科技成果带来的便利,更能享受到高质量、精细化的网站专属服

务。据了解,自元旦开业至今,山东格力网上购物商城的点击量已经突破15万,消费者购买踊跃,远远超出了原先的预期。

务。据了解,自元旦开业至今,山东格力网上购物商城的点击量已经突破15万,消费者购买踊跃,远远超出了原先的预期。

务。据了解,自元旦开业至今,山东格力网上购物商城的点击量已经突破15万,消费者购买踊跃,远远超出了原先的预期。

海尔以一流业绩领跑全球家电

海尔“人单合一双赢”商业模式的锐意创新,成为2010年海尔制胜的法宝,并让海尔继续以领跑者的姿态阔步前行——据海尔集团最新披露的消息,2010年,海尔集团实现全球营业额1357亿元人民币,折合207亿美元,按人民币口径同比增长9%,其中海尔品牌出口和海外销售额55亿美元,占总营业额的26%,全年实现利润27亿人民币,折合40.9亿美元,利润增幅是收入增幅的3倍,利润总额首超百亿元人民币。

2010年是全球家电业竞争更加激烈的一年,面对包括欧美在内的众多新老竞争者,海尔的品牌实力进一步提升,海外市场占有率进一步扩大,2010年,中国品牌在海外市场的全部份额中,海尔占到37.8%,也就是说在出口海外的中国家电品牌中,10

台中有8台为海尔制造,其中,经过11年的努力,海尔在美国销售超过1000万台家电产品,实现了每三分钟诞生一名海尔用户的佳绩,在欧洲,通过网络社区强化用户黏度,聚焦高端产品,成为当地化高端品牌;在巴基斯坦,中东非等新兴市场,海尔品牌成为当地用户的首选;在行业当中排名第一,2010年,海尔以855亿元的品牌价值,连续9年蝉联中国最有价值品牌榜首,海尔大型家用电器2010年品牌零售量占全球市场的3.1%,位居全球第一。

业内人士分析,海尔2010年取得的这一系列出色业绩,主要得益于“人单合一双赢”的商业模式创新。这一基于互联网时代用户全新需求的商业模式,推动海尔在2010年实现全面而深刻的转型,以产品为中心到以用户

户为中心转型——传统企业的生产、库存、销售模式转变为以用户驱动的即需即供模式,从大规模制造到大规模定制转型——以模块化供应链体系的建设为核心,充分满足个性化需求;从传统的制造业到服务业的转型——虚实网融合,了标用户需求,用户可以根据提供的模块设计想要的产品;这一崭新的模式,正成为海尔的核心竞争力。

海尔商业模式的创新被消费者认可的同时,也同时引起了西方理论界的关注,美国管理会计师协会已经成为研究海尔商业模式的战略合作伙伴,先后有近10位西方著名的管理学者对海尔的商业模式创新给予研究和评价,美国沃顿商学院马歇尔教授评价:海尔的管理模式超越了西方的管理理论。(仲闻)

Table with multiple columns containing stock market data, including stock codes, names, and prices. The table is titled '深股(002201-002450)'.

个股行情 仅供参考
据此操作 风险自担