

约求对手

乒乓球台上见分晓

北京邮政中心局乒乓球队



北京邮区中心局乒乓球队成立于2009年。成立至今，乒乓球队已经历了6个寒暑，球队以强身健体，提升技艺为宗旨。

队员组成均为中心局在职干部和职工，是一支具有一定技战术能力的队伍。球队每周安排一次集中活动，活动地点为北京邮政职工文体活动中心。

北京邮区中心局每两年举办一次乒乓球联赛，并积极派出队员参加全国、省、市邮政职工乒乓球比赛，获得了许多优异成绩，为企业争得了荣誉。北京邮区中心局乒乓球队希望通过栏目，能够找到其他企业的职工球队进行交流、比赛，使得双方能够共同提高。

□本报记者 李盛文/摄

本版热线电话：63523314

本版E-mail: ldzm2013@126.com

赛事推荐

江苏舜天

9月13日

19:35

VS

北京国安

德扬遇旧主
国安需取分

□本报记者 王卓



联赛仅剩七轮，双方还差六分，争冠进入白热化。对于第二名北京国安来讲，已经近乎于走到了悬崖边，再也无法后退。如果国安在后几轮的比赛中稍有闪失，将会满盘皆输，争第一的梦想也许就会再次落空。

江苏舜天成为联赛间歇期后国安的第一个对手，对于客场作战，国安并无劣势，本赛季良好的客场战绩和出色的人员储备，再加上江苏舜天无欲无求的竞技状态，国安客场赢球值得期待。

德扬在国安找回状态

因为在国安队的良好表现，德扬被黑山国家队主教练再次招入国家队，出战欧锦赛预选赛，并在比赛中

赢得角球，帮助队友破门得分。

世界杯赛期内德扬离开江苏舜天，北上国安，状态从被江苏球迷称为水货，到被国安球迷认可从而顶礼膜拜，德扬在国安队的9场比赛中证明了自己的价值。目前由他和费祖拉乌组成的国安前场进球效率极高，9场比赛共为国安打入10粒进球，使得国安在近几轮保持不败。

此役再次回到江苏，德扬将有机会在江苏旧主面前，展现自身全部实力，帮助国安客场拿分。

曼萨诺的进攻战术

间歇期内，曼萨诺在俱乐部的安排下，与京城媒体进行了座谈，他强调了自己争冠的决心，并提出自己的战术

思路——队伍的阵型向前压30米。曼萨诺强调，向前压30米，这样我们大部分时间可以在对方半场作战，当然，在后防线整体前提的情况下会有很大的风险，但是为了冲击冠军，为了向更高的目标迈进，必须要走出这一步。

高强度的压迫必将带来球员在比赛中体能的迅速流失，如何保证球员在场上的稳定性成为了另一项摆在曼萨诺面前的难题。在之前的比赛中，已经出现了多次后卫因为盯人不紧和体能下降而让对方破门得分的情况发生。

客场对阵排名中游的江苏舜天，是否能够压迫对手，能否保持后防球员的的稳定，成为曼萨诺考虑的问题，同时也成为国安队在客场赢球的关键。

珍宝——注重品质、质量

引领反季销售热潮

衣、食、住、行是人类生活的四大元素。人们把“衣”放在首位，可见衣服对于我们的重要性。

中国人口十四亿，庞大的人口基数本身就组成了一个庞大的服装消费市场。

每年7、8月，都是羊绒业销售最淡的季节。珍宝凭借着过硬的产品，在领导的正确带领下，一个月销售了30件羊绒大衣。这可是在炎热的夏天能做出如此骄人的成绩，着实让大家干劲十足。随着中国国民收入的不断飞升，在2004年人均GDP超过了1000美元后，中国市场将进入精品消费时代，服装消费将不再仅仅为了满足其最基本的生存需求，将向更高的心理需求、自我满足需求跃进，特别是几千万人口跨入中产阶级后，其对反映自身社会地位和品位的服饰的需求将越来越迫切。国内服装市场将越做越大，市场细分将越来越小，但今后国内服装市场的消费趋势将集中在精品化和个性化上。

现在大家的生活水平都提高了，生活更注重品质，穿着也注重质量了。不追求数量，反而注重质量是现在大家理性消费的观点。珍宝有一群特别忠实的老客户，不管是换季新

品还是反季节淘货，都会不定时的来珍宝光顾。在珍宝买的衣服不合适，可以调换大小、款式，出现掉色、松懈等情况可以无条件退换货，一些小的破损还提供免费织补。有保障的售后服务免去了顾客的后顾之忧，也征服了顾客的心。从而让顾客买的更加安心和舒心。所以珍宝有着很多“铁杆顾客”，这和产品的质量过硬，售后服务跟的上是分不开的。不离不弃，就一定成功走到终点。

公司自创建以来，就狠抓产品质量，提高产品的信誉度，始终坚持以市场为导向、以顾客满意为目标，牢固树立“精品意识”，坚持“科技企业，质量立厂”的名牌发展战略。本着对企业负责，对别人负责的原则，珍宝坚持花高价选好料，做到无污染，让大家穿得完全放心。在污水排放方面，珍宝也是积极践行着负责二字。排放的水都是经过严格处理的，于环境于人体的健康都无害。

一个人可以走得很快，而一群人可以走得更远。珍宝是一支无坚不摧的队伍。我们之所以屡创佳绩，是因为大家有同样的激情、同样的理想，而所有的人都在为同一个信念和梦想而努力——那就是一起努力，共同进步。

