

北京时间7月30日,在意甲足球联赛倒数第二轮(第37轮)的较量中,科雷亚和因莫比莱先后建功,帮助“蓝鹰”拉齐奥主场2比0战胜布雷西亚。“蓝鹰”队内头号射手因莫比莱凭借本场的进球,超越德甲拜仁的莱万多夫斯基(本赛季德甲34球),以35个意甲进球成为了本赛季五大联赛进球最多的球员。

本赛季意甲,尤文图斯提前问鼎,“蓝鹰”也锁定了下赛季的欧冠名额。“蓝鹰”全队的首要任务就是帮助因莫比莱“穿上”欧洲金靴,上一轮意甲面对维罗纳,因莫比莱上演了帽子戏法,追平了莱万多夫斯基本赛季的联赛进球数。

本轮面对布雷西亚,无论是锋线上的科雷亚,还是中场的米林科维奇以及阿尔贝托,无不在为因莫比莱输送炮弹。不过第17分钟,渴望进球的因莫比莱却助攻科雷亚破门。第82分钟,科雷亚投桃报李,一脚斜传打穿对手后防线,因莫比莱拿球直面门将,推射破门。

至此,因莫比莱打进了本赛季个人意甲第35球,超越本赛季德甲金靴奖得主莱万多夫斯基(34球),独自领跑欧洲金靴榜。

提前夺得本赛季意甲冠军的尤文图斯,本轮客场0比2负于卡利亚里,C罗没有破门。这样,在本赛季意甲射手榜上,第二位的C罗仍是31球,落后因莫比莱4球。

本赛季,西甲金靴奖得主梅西

因莫比莱意甲35球 “预订”欧洲金靴



▲因莫比莱

攻入25球,英超金靴奖得主瓦尔迪攻入23球,法甲金靴奖得主姆巴佩攻入18球(法甲因为新冠肺炎疫情没有完赛就提前宣布赛季结束),目前五大联赛只剩意甲尚未结束,唯一

在理论上可以追赶因莫比莱的只有C罗了,但C罗要想在最后一轮比赛中超越因莫比莱难度很大,可以说因莫比莱已经“预订”了本赛季的欧洲金靴。(东番)



巴蒂

出于安全考虑 巴蒂退出美网

北京时间7月30日,世界排名第一的澳大利亚女子网球选手巴蒂表示,出于安全考虑,将不会参加今年的美国网球公开赛。

巴蒂当日在一份声明中说:“出于安全考虑,我和我的团队决定不会前往美国参赛。这是一个艰难的决定,但新冠肺炎依然有着不小的风险,我不能把我的团队和我置于这样的情况之中。”她同时表示期待明年能重返美网赛场。

对于本赛季剩余赛程安排,巴蒂目前仍未确定。她表示,将在未来几周内决定自己是否参加今年的法网和其他欧洲赛事。

去年的法国网球公开赛,巴蒂拿到了职业生涯第一个大满贯单打冠军。巴蒂在美网的单打最好成绩是2018和2019年的十六强,她还携手美国选手范德维格,夺得2018年美网女双冠军。(迟暮)

体彩资讯

大乐透,遇见就有可能! 2元可中1000万,3元可中1800万!

指尖足球 畅快淋漓 体彩即开票“一蹴而就”肩负特殊任务

中超联赛在球迷的千呼万唤中重启。主题定义为“点燃亿心”的中超联赛在绿茵场外的意义已经远超其竞技意义。亿万球迷通过别样的方式“相聚”中超赛场,每一个人彼此心心相连,冲破因疫情带来的阻隔。对广大球迷来说,即使不能在现场为钟爱的球队呐喊,只要能在电视机前同频便已经畅快淋漓。就像小女孩热衷给芭比娃娃买新裙子、小男孩想拥有所有款式的汽车模型一样,球迷也热衷收集足球周边,追同款球衣已经是标准配置,稍微狂热一点的,家里的洗漱用品全都换成自己的主队主题。而每逢世界杯等重大足球比赛,体彩实体店也都会有大批球迷涌入,他们以买彩票的方式表达自己的热爱,除了打竞彩,足球主题即开票也和花生米、啤酒一起,成为大家等待看球过程中的“撸串伴侣”。相比足球比赛的曲折多变、惊心动魄,刚上市的“一蹴而就”足球主题即开票更给人带来临门一脚的快感。

“一蹴而就”为球迷而来

近年体彩主题即开票的主题越来越丰富多彩,风土人情、人文景观、名胜古迹、名山大川……很多时候即开票已经可以担当城市旅游明信片。虽然“兼职”的路越走越广,但是作为中国体育彩票的游戏品种,每年体彩即

开票都会推出几款体育主题票来回馈广大体育爱好者,例如“全民健身”系列主题票已然成为科学健身普及卡。如果说“全民健身”系列主题票带着普及全民健身、推进健康中国行动的任务面向老中青全年龄层的购彩者,“一蹴而就”主题票拓新的目标客户群则更明确——它就是为球迷来的。

重炮射门、杂耍射门、鱼跃冲顶、凌空抽射、倒挂金钩、圆月弯刀……看到这些熟悉的足球术语,那些绿茵场上的经典瞬间将迅速重现在球迷的脑海。不能到现场看球,那便在指尖感受“一球制胜”的刺激。“一蹴而就”以受众面广泛的“足球”为产品主题,既体现了足球进球时刻精彩燃爆的状态,又寓意这款产品“一刮即开”简单的玩法特色。这款产品既能满足热衷即开票的购彩者,也能激发一部分竞猜目标受众群体的购买热情。

规则简单利于拓新

除了主题及票面设计吸引球迷,“一蹴而就”也因简单的游戏规则实现了拓展年轻客户群体的目标。最显著的表现即是这款票上市之后在商业综合体渠道的表现超过预期。在杭州商业综合体体彩形象店,在没有张贴宣传物料的情况下,“一蹴而就”很受来往顾客喜欢。“形象店展示销售的即

开票约30款,“一蹴而就”这个表现真的不错。”据该形象店负责人赵梓皓介绍,20元面值的“一蹴而就”上市以来,其日销量便占全部20元面值即开票日总销量的30%-35%。

分析“一蹴而就”走俏的原因,首先自然与同步开展的双重好礼活动有一定关系。因为形象店的定位是展示体育彩票的整体形象,所以很少会专门为某一款票铺设宣传物料,“一蹴而就”的上市也没搞特殊。但就像买衣服一样,消费者在选择产品时常会主动询问是否有活动。活动的开展给了销售员更多介绍推荐新票的机会。而这款票的票面设计还比较有冲击力,很吸引人眼球,且在众多票面中,这款是唯一的足球主题票,所以被选中的几率较高。”赵梓皓如是说。

“一蹴而就”能够帮助体彩拓展新客户的第二个原因即是游戏规则简单。“玩法简单”是体彩即开票的特色,但为了提升购彩体验,近年来体彩即开票在游戏设计上多了很多心思,闯关中奖、同号中奖、特殊字符等设计的出现也适当地延长了单票的刮奖时间。但“一蹴而就”的产品设计称得上返璞归真,回到体彩即开票诞生之初的简单易懂——刮开一块中奖区立即知道中没中。“规则简单这一点很对现

在年轻人的口味。”赵梓皓表示,在购买“一蹴而就”的消费者群体中,年轻人占比非常高,而且这些购彩者有很大一部分是第一次购买彩票。

丰富体彩即开票产品布局

更值得一提的是,“一蹴而就”这类足球主题即开票的上市,进一步丰富了体育彩票形象店的体育元素。中国体育彩票被誉为体育事业的生命线,以往我们更多从公益金使用的角度来增加店内的体育元素,“一蹴而就”这类体育主题的票面更加简单直接地点题。

或许“一蹴而就”这款票在上市促销活动结束后,销量会回归到平均线,但从完善产品线布局,拓展新客户群体的角度看,“一蹴而就”的面世也有其重要的价值。实现“建设负责任、可信赖、健康持续发展的国家公益彩票”的发展目标就要求体彩不断拓展新的客户群体,实现多人少买。从“一蹴而就”的市场表现来看,其在拓新引流方面已经实现其价值。很多新的购彩者在选择票种时,常常会问销售员:“有没有规则简单一点的票?”“一蹴而就”就因其简单玩法成为体彩即开票的入门级票种。从某种程度上讲,化繁为简的“一蹴而就”进一步完善了体彩即开票产品线的布局,它补齐了一块被忽视的短板。(丰佳佳)