

一分险胜

四川队开场状态火热，王思雨、高颂和李梦接连在内线得分，虽然黄思静三分和沈怡的突破上篮帮助内蒙古队紧咬比分，但四川队继续加快进攻节奏，同时加强防守压力迫使内蒙古队多次出现传球失误，并以19:16领先结束首节。第二节中段，在黄思静命中三分球后，内蒙古队突然打出一波“小高潮”将比分反超并逐渐扩大领先优势。

易边再战，双方迅速进入状态，四川队王雪朦、韩旭相继命中三分球，而内蒙古队则由陈丽宇还以颜色。此后双方上演了精彩的对攻大战，上半场相对沉寂的杨力维和李梦相继爆发。第三节战罢，两队打成63:63平。

比赛在最后一节进入白热化。内蒙古队在末节中后段损失两员大将，张茹和黄思静相继犯满离场，四川队在此期间将比分反超。比赛最后时刻，四川队领先一分并手握球权，内蒙古队没能成功执行犯规战术。终场哨响，获胜的四川队捧得队史第一座总冠军奖杯。

韩旭为四川队贡献20分并摘下13个篮板，李梦得到全场最高的24分。内蒙古队方面，黄思静拿下18分和16个篮板，杨力维得到15分。

韩旭赛后说：“获得总冠军，我们付出了全队的心血，我会永远对冠军有一颗敬畏之心，因为冠军是付出了无数的汗水甚至血水换来的。我们会继续努力的。”

冠军归蜀

四川女篮收获WCBA首冠

2023年3月12日，又一个在四川竞技体育历史上值得纪念的日子——四川远达美乐女篮再创“速胜”奇迹，在一场荡气回肠的比赛中，她们拼到比赛最后一秒，以83:82险胜对手，从而以2:1的成绩，在2022-2023赛季WCBA总决赛逆转卫冕冠军内蒙古女篮，为四川女篮拿到首个全国联赛冠军头衔。

四川队韩旭荣膺总决赛最有价值球员。



四川远达美乐队球员王思雨在比赛中庆祝得分

“黑马”杀出

经过蜕变的四川女篮，一举拿下含金量十足的全国联赛冠军，一时间球迷奔走相告，“无川不成席”的美誉，在坊间被再度传颂。

去年9月，川女篮曾拿下全国女篮锦标赛冠军，这是四川女篮历史上的第一座冠军奖杯。1955年，四川女篮的前身——西南女篮曾获得全国篮球联赛冠军。1958年，四川女篮正式成立，之后逾半个世纪的时间里，她们未能站上全国赛事的最高领奖台。在全运会赛场上，四川女篮在八运会后连续多届全运会出线失利，2002年创办的

WCBA也一直没有四川女篮的身影。数十年间，虽然四川女篮受限于市场规模等客观原因一直没有职业球队，但发掘和培养本省人才脚步并未停歇。

2010年，四川女篮与北京师范大学女篮签订联合组队共建协议，以“体教融合”的方式共同为四川女篮培养和输送人才。2014年，金强集团通过市场化运作，组建四川金强女篮参加WCBA联赛，虽然经历了降级的“磨炼”，但2016年这支球队又重新杀回WCBA联赛。此后，球队坚持俱乐部-高校共建模式，并培养出了以邵婷、赵雪同等为代表的优秀女篮运动员，逐渐为球队奠定了人才基础。

激活球市

值得一提的是，本赛季四川女篮一直漂泊在外征战赛季制比赛，最后两场回到主场“压轴”表演，也彻底激活了本土球市。连续两场总决赛，省体育馆一票难求，主队最终问鼎，现场气氛爆棚，也是对一路相随的四川球迷的最高褒奖。

成都日报锦观新闻记者 黄一可 综合新华社消息 图据新华社

成都生活周刊 CHENGDU LIFE WEEKLY

商家争当“守护者” 多轮福利助力提振消费

这个3·15 让消费更放心更舒心

什么叫好的消费环境？最简单和有效的判断标准其实就是两个“心”：买得舒心，用得放心。

在成都市消费者协会指导下，成都日报锦观新闻联合天府市民云从上周起启动了“3·15营造放心舒心消费环境”特别活动，邀请成都广大商家们一起加入“成都放心舒心消费环境守护联盟”，获得了众多商家的积极支持和响应。他们在报名参与的同时，也拿出货真价实的消费福利回馈广大消费者，一起为守护成都的消费环境、促进消费的恢复和扩大助力。

坎、新希望这些成都最具知名度的消费品牌，更有一些遍布成都大街小巷、深入到市民日常生活中的个体小商家踊跃报名。

为什么会选择加入守护联盟，给自己加上一个“紧箍咒”？各家商场的出发点都比较相似——希望作为首批成员单位来充分履行主体责任，自觉加强企业自律，为消费者提供优质的商品和服务，切实维护消费者合法权益。同时，像成都IFS、成都远洋太古里这类标杆企业，也希望能发挥自己在业内的带动作用，引导更多企业参与进来，为成都营造良好的营商环境，消费氛围添砖加瓦。

对消费环境的守护，渗入到城市消费毛细血管的社区商业积极加入同样重要。位于龙泉驿区柏合镇的蜀之味食品经营部是一家经营零食零售为主的社区小超市，他们

也报名希望加入守护联盟，“消费环境的守护需要每个商家的参与，只有大家都行动起来，才能让消费者真正感受到放心和舒心的消费体验。”这家超市负责人说。

火锅券、洗车卡、鲜牛奶……助力提振消费 这个3·15福利拿到手软

在2023年成都市政府工作报告中提到，今年全市重点工作之一就是要“聚焦提振信心激发活力，加快促进经济全面回升”，重中之重就是要推动消费强劲复苏。为助力这一工作的开展，今年3·15期间，成都日报锦观新闻将与天府市民云一起携手合作商户，面向广大消费者发放多轮消费福利，让消费者享受到实惠的同时，为商家带来更大的客流，共同为恢复和扩大消费助力。

这一送福利活动得到了众多商家的积极响应。其中，知名火锅品牌小龙坎通过本次活动，向消费者发放专属的满200减50元消费券，市民在其13家门店单笔消费金额达标即可使用，有效期为一个月；精典汽车服务连锁则为成都市民提供了300张标准洗车现金抵用券，在这个踏青季为大家的爱车洗掉一身春泥；新希望华西乳业也将送出100提“洪雅牧场”纯牛奶，每提包含12盒

200毫升的牛奶，直接回馈给广大消费者。

目前，3·15送福利活动已在“锦观新闻”微信公众号和天府市民云公众号同步开启，吸引了众多消费者在评论区留言参与，而随着3·15的日益临近，各种重磅福利还将陆续送出，大家记得关注“锦观新闻”和天府市民云微信号或小程序消息，就不会错过了。

【参与征集】

接下来，本次活动还将继续面向全市广大商家发出“征集令”：

如果你是一名诚信经营、公平守法的商家，愿意一起加入行业自律，为营造更好的消费环境贡献自己的力量；如果你愿意拿出合理的经营利润作为消费福利回馈消费者，共同为提振消费助力，都欢迎你一起来参与我们的3·15特别活动。

你只需要将公司简介和报名信息发送到电子信箱：18517822@qq.com即可，我们的记者将尽快与你联系。

成都日报锦观新闻记者 王鑫 本报制图 申娟子

付7120台。目前，蔚来新车已累计交付310219台，其中2023年头两个月累计交付新车20663台，同比增长30.9%。理想、小鹏、哪吒、零跑等销量均实现环比增长，增幅在15%至200%之间。

值得关注的是，财政部相关负责人日前在“权威部门话开局”系列主题新闻发布会上表示，对于购置期在2023年的新能源汽车，继续免征车辆购置税。业内人士认为，免征车辆购置税政策将延续新能源车市场利好影响，这项政策旨在鼓励消费者购买新能源汽车，降低购车成本，提高新能源汽车的市场份额，因此未来市场将充满期待。而3月是新品推出的月份，多数厂商的新车即将大量推出，在国家促消费政策推动下，很多省市出台了相应促消费政策，车展等线下活动的全面恢复预计也将加速聚拢人气，助推市场的恢复和走强。

成都日报锦观新闻记者 黄睿

五凤溪马拉松 3000人开跑

昨日，“爱成都 迎大运”2023成都龙泉山城市森林公园·五凤溪马拉松赛在金堂县五凤镇举行。本次赛事以“心花路放·一马当先”为主题，分为半程马拉松、健康跑和亲子组等组别，吸引了来自全国各地的近3000名选手参与。

本届赛事是“跑遍四川”和“天府龙泉山”系列赛之一。赛事融入天府文化特色元素，通过户外露营、产品展销、音乐会展等形式，充分彰显天府旅游名镇独特魅力，为成都举办第31届世界大学生夏季运动会造势聚力。

赛事负责人介绍，本届赛事聚焦“山水运动”主题，突出“以赛谋城、以赛营城”理念，通过对赛事筹备全面升级，凝聚四大特色亮点。

首先是安全保障更全，赛事严格按照中国田协B类赛事执行标准进行，设置三级保障体系，沿途设置10余个不同的后勤综合服务站点提供医疗救助、能量补给、饮水补给等，满足参赛人员的能量供给和安全需求；第二是赛事装备更佳，按照高品质、多元化、节约化办赛要求，赛事组委会邀请著名艺术家谭云老师创作设计奖牌、参赛服装以及周边产品，将繁花与赛道做提炼，并将其符号化融合，灵动地展现出“心花路放”的主题，进一步提升赛事品牌内涵；第三是赛道路线更优，为让更多跑友参与赛事，有更好的山地跑步体验，赛事举办单位优化设计了21.0975公里半马路线，推出了10公里健康跑和亲子组路线，更好地将五凤古镇景区、国家登山步道、春季田园风光融入赛事之中；第四是赛事组委会探索以赛事为切入点带动地区经济发展，组织主题晚会与活动，丰富赛事外延。

成都日报锦观新闻记者 陈浩

中国女足 U20亚洲杯三连胜晋级

昨晚，2023年U20女足亚洲杯结束了第一阶段最后的较量，中国女足8:0战胜老挝队，以3战全胜进20球0失球的战绩昂首晋级第二阶段的比赛。

连续以6:0的比分战胜菲律宾和中国香港队后，中国U20女足主教练王军赛前展望本场比赛表示，与东道主老挝队的比赛关键是破密集防守，只要打好开局，大胜水到渠成。王军期待球队能够早点破门，但没想到进球比他预期的还早，比赛开始仅仅2分钟老挝队门将出击失误，随后后卫解围失误自摆乌龙将球踢入自家大门，中国U20女足1:0领先。随后，尹丽红、霍悦欣、欧阳玉环连续破门，上半场比赛中国U20女足5:0领先。下半场，中国U20女足保持对老挝女足的高压态势，比赛仅仅进行了63分钟，中国U20女足就已经8:0领先，最终如愿取得一场酣畅淋漓的大胜。

成都日报锦观新闻记者 胡锐凯



段建军先生

将于2023年5月1日正式生效，这也是奔驰中国首次将“一把手”重任交到中方手中。段建军成为奔驰中国首位中国籍CEO，这在中外合资公司里也不多见，由此可见，未来奔驰在持续推进中国本土化战略方面将进行得更加深入彻底。

据了解，段建军先生拥有近30年的汽车行业从业经验，曾先后在多个跨国企业担任高级管理职务，在销售管理、品牌运营、市场营销、售后服务等多个业务板块积累了丰富的管理经验。他拥有深刻的行业洞察、卓越的商业智慧和稳健的管理风范，是伴随中国汽车行业发展而成长起来的出色本土人才。2013年，他加入奔驰销售公司，担任销售与市场营销执行副总裁，并于2019年升任销售与市场营销首席运营官。作为奔驰销售公司的核心管理层之一，段建军在过去的十年恪尽职守，为梅赛德斯-奔驰品牌在华的高质量、高速度、高效率发展做出了重大贡献。此外，段建军格外注重品牌与中国文化和潮流的融合，积极推进梅赛德斯-奔驰品牌融入中国本土文化语境，并持续获得年轻消费者的认可。

成都日报锦观新闻记者 黄睿

电商平台再打价格牌 京东宣布加入“百亿补贴”

最高补贴千元的iPhone、补贴400元的五粮液、20多元五斤的耙耙柑……京东“百亿补贴”日前正式开始实施。与此前在618购物活动期间短暂上线的“百亿补贴”不同，这次京东明显是要将此作为一项长期战略坚持下去。至此，“百亿补贴”这个由拼多多最先炒火的低价销售策略，已吸引了包括天猫、京东等核心电商平台跟进。记者注意到，各家电商在“百亿补贴”的宣传方面大同小异，都打着“官方补贴”“低价”“买贵必赔”等旗号，颇有相互较量、谁也不服谁的架势。业内人士认为，“百亿补贴”已从分食电商蛋糕的杀手锏，上升为核心电商平台攻守博弈的破局关键。稍有不慎，可能就是赌上电商平台未来的一场大战，丢失的不只是利润，而是整个电商格局或被改变。

成都日报锦观新闻记者 吴纪涛