

CBA暂停一个月 大鲨鱼新外援即将到队

# 虽得喘息,阵容仍需重新磨合

晨报记者 俞炯

由于国家队要征战男篮世界杯预选赛,新赛季CBA常规赛在上周结束第九轮比赛后,便进入了为期一个月左右的休赛期。

对于开局战绩不佳、仅3胜6负的上海大鲨鱼男篮来说,这是球队重振旗鼓、拾遗补缺的最好机会。因此从杭州赛区回到上海后,主教练李春江只给了球员们两天的休整时间,全队就已经于1日恢复了训练。

新赛季开始前,大鲨鱼不但引进了多名内援和外援,还从青年队提拔了几名年轻小将,而且队中的国家队球员和新援都到队时间不长。

相比上赛季,大鲨鱼虽然目前先发的5名球员中只有小外援特林布尔是新面孔,但恰恰是球队最关键的一号位,也就是组织后卫;球队第二阵容更是面目全非,只剩下第二年打CBA的李添荣一人。

所以在整体欠缺磨合的情况下,大鲨鱼在新赛季第一阶段的成绩也是目前球队现状的一个真实体现。他们的场均失误数达到了20.6次,排在全联盟第三高。

第一阶段最后两场比赛,大鲨鱼之所以能够取得两连胜,状态终于有所回升,便是和以赛代练中渐渐找到一些默契有关。

主帅李春江同样是开始固定了一个他认为相对更有实力的先发阵容,刘铮从二号位打到了三号位小前锋;罗汉

琛从上赛季的得分后卫变成了一号位控球后卫;一开始打控卫的特林布尔改为二号位得分后卫后,超强的得分能力得到充分释放,场均24.0分的数据也是球队最高。

在CBA常规赛第二阶段开始前,大鲨鱼有一个月左右的时间来进一步磨合阵容。

不过新问题又来了,就是球队即将迎来两名新外援,大个子内线奥布莱恩特和上赛季还在NBA效力的后卫布莱德索。

之前美国媒体爆料称布莱德索因为家暴被捕一事,据了解大鲨鱼方面在第一时间和经纪人核实了相关情况,经确认并不影响他来到CBA联赛打球,事实也不是传闻中报道得那么严重,就是去警察局做个简单的问讯,并不是被捕。

据悉,俱乐部方面目前正在分秒必争地为两位新外援办理工作签证,他们也有望在本月10日之前到上海开始入境隔离。但即使再快,要等新外援正式到队,其实离第二阶段比赛开始最多也就只剩下十几天的时间了。

尤其是布莱德索,绰号“血布”的他是NBA名将,无疑将会是大鲨鱼未来进入先发阵容中的一员,等于说大鲨鱼又不得不再度重新来磨合阵容。至少在12月份第二阶段的比赛中,球队还未必能够真正形成合力,无法充分释放出纸面上的实力。

除了更换外援工作已经接近完成,大鲨鱼物色新内援补强阵容一事也有了进展。曾经为大鲨鱼打过球、上赛季在北

京男篮效力的刘晓宇已经来到队中试训,合适的话双方将有望签约,并在明年1月正式加盟。

刘晓宇今年夏天没有与北京首钢达成续约协议,加盟了中国香港湾区翼龙俱乐部,但因为签证等方面的缘故,至今仍未代表球队出战比赛。

大鲨鱼相中这位经验丰富的老将,也是为了弥补球队在第一阶段暴露出来的一号位缺少少将的问题。无论是赛季初加盟的特林布尔,还是即将到队的布莱德索,都属于二号位得分后卫,而不是控球组织型后卫;罗汉琛的特点更适合当外线三分投手;虽然一年级生程望樊在本赛季初登CBA舞台就有让人眼前一亮的感觉,但毕竟他还只是一位19岁的小将。



图片/新华社 制图/张继

## 锐歌首批车主交付顺利进行,产能稳步爬坡中

今年9月底,凯迪拉克纯电LYRIQ锐歌正式发运交付,10月首批大定车主陆续提到心仪的爱车。从目前的交付情况来看,提车用户对整个交付过程和对提到新车后的驾驶感受、续航、充电等方面都给出了满意的评价,甚至评价为收获了不少小惊喜!这也反映出用户对凯迪拉克全心投入新车交付准备工作的肯定。凯迪拉克纯电LYRIQ锐歌不仅在产品及配套服务方面获得用户一致好评,同时还对外释放出了锐歌产能稳定并逐步爬坡的信息,从而给尚未提到车的准车主们吃下了“定心丸”。

### 把最好的都留给用户 以诚相待落到实处

把最好的都留给用户,凯迪拉克就是最典型的一个代表。

对于很多刚提车的锐歌车主而言,他们早在当初见到锐歌的第一眼时便觉得“爱了爱了”,到了提车之后他们更是被锐歌的惊艳颜值喜欢到心窝里。确实如此,在外观设计层面,锐歌是公认的同级“颜王”,它高度复刻了概念车的设计元素,并融入了凯迪拉克经典钻石切割工艺,打造出兼具豪华、科技、

动感、美学的外观造型,令任何一位“颜控”都难以拒绝。

此外,锐歌还恪守匠心品质,不论是造车工艺,还是质量把控,可以说每一个环节都追求至善至美,这也使得它比BBA及造车新势力所打造的同级竞品多了一份“生而惊艳”的底气。而在智能、安全、驾控、续航方面,锐歌同样表现出众,让用户更有满足感。

说到服务,凯迪拉克提供的全程贴心关怀和高品质尊崇服务是新晋锐歌车主们体会最深的一点。在交车前,凯迪拉克会安排上门安装家用充电桩,作为首批大定车主充



电桩是完全免费的;凯迪拉克还会向用户发送交付指南,实现快速精准交付,为用户打造高效便捷且有品质感、仪式感的交付体验;交车前一天,凯迪拉克专属服务人员会根据用户的不同喜好,为用户“量身定制”一套专属服务;交车时,凯迪拉克会精心布置交车场景,包括花柱、鲜花、茶歇等,更有精美车模和力可盲盒等作为交付礼品;车内还提前做好电影和音乐,为用户打造一场富有个性化的沉浸式体验;最后,与用户合影,将用户喜提爱车的美妙瞬间定格。

当与用户签合同后,凯迪拉克即会在第一时间建好客户专属群,群内有销售顾问、交付管家、金融专员、服务管家、充电桩顾问等。通过多对一的专属服务群,为用户带来专属管家式服务体验。

对于已经提车的车主,他们在

体验锐歌强大产品实力的同时,也被凯迪拉克的尊享服务感动到了;而对于还没提到车的准车主们,凯迪拉克为满足他们急切提车的心里,将按照最初的约定,根据订单顺序陆续交车,在发运开启后提升工厂效率,严格保证品质的前提下,按时按质地保证首批车主的交付工作。

### 全生命周期服务体系 助你开启豪华纯电新生活

实际上,锐歌首批大定车主如愿提到新车的背后,体现了凯迪拉克一直以来所秉持的“以用户需求为核心”的理念。从看车选车到买车,从提车再到用车,凯迪拉克所打造的覆盖用户用车全生命周期的服务体系,让每一位车主都感受到了凯迪拉克的满满诚意。

特别要说的是,凯迪拉克坚持把凯迪拉克IQ App作为锐歌的唯一指定渠道,帮助用户省去了比价环节,以保证全国范围内的消费者都能享受稳定统一的价格与权益体系。

锐歌车主提车后,不仅能体验到这款豪华纯电中大型SUV的超强产品力,还能享受到充电补能、车主权益、特色服务等一系列专属体验,方便又省心。

在销售渠道方面,凯迪拉克坚持创新,加速布局,走在了BBA等同行前面。截至到9月30日,已投入运营的凯迪拉克纯电IQ空间共有25家,覆盖北京、上海、广州、成都、杭州、深圳等14个城市。同时,目前已有56家凯迪拉克纯电IQ专区开业,覆盖全国34个城市。接下来,将有更多地区的消费者能享受到凯迪拉克的高品质豪华纯电用车服务。

以专业的姿态入局,以出色的实力竞争,如此惊艳的锐歌很难不让人心动。相较于BBA同级竞品,锐歌从产品力、定价到品质、服务都要更胜一筹。总的来说,作为凯迪拉克品牌倾力打造的拳头产品,锐歌没有辜负消费者的期待,它身上的豪华、智能、安全特性深入人心,同时在服务方面也是精益求精,丰富权益涵盖了豪华纯电用户从买车到用车的各个环节。随着锐歌交付首批大定用户陆续进行,相信越来越多的消费者将有机会享受到这款豪华纯电中大型SUV带来的全程豪华奢享体验。

(于大卫)

