

葛优回归贺岁档

新片《决战厨神》搭档谢霆锋



因为照顾父亲，葛优在《一步之遥》后暂时息影，如今葛优打算复出开工了。前天，首部4D特效美食电影《锋味江湖之决战食神》在佛山开机，导演叶伟民、监制及编剧文隽携葛优、谢霆锋、唐嫣、郑容和等主演出席开机仪式。贺岁档招牌人物葛优的加入让人颇感意外，葛优打趣说：“其实已经有几部贺岁片没有我。”他自曝私下是吃货，对任何食物都“没有忌口”，而且偏重口味，喜欢辣的川湘菜。这回加盟美食电影饰演“味王”，可以趁机过瘾。

《决战食神》定档2017贺岁档，是葛优亲口透露的。《决战食神》讲述的是一个浪荡中国遍寻美味的老饕味王（葛优饰）、一个广东顺德苍蝇小馆大师傅（谢霆锋饰）、一个拥有自己小餐馆脾气倔强的老板娘（唐嫣饰）、一个海归米其林三星主厨（郑容和饰），在“食神”真身重现江湖的时候，以东西方料理挑战“食神”资格的故事。被问到没有冯小刚的贺岁档是否习惯，葛优坦率地说，“已经有

几部没有我，可能冯小刚那边的剧本不适合我。最近拍戏少，去年一年都没拍。”自嘲吃货的他，私底下刀工很好，凉拌黄瓜、切萝卜丝对他来说没有难度。他还自曝非常喜欢吃，没什么忌口，但就是不胖，更自曝喜欢吃辣一些的菜。

谢霆锋这次除了是主角，还是美食顾问，他称戏里所有菜单都是他编的：“剧组人员都是我的白老鼠，还好他们没中毒。”他评价葛优是一个很温和很执着的人，“他对剧本非常执着。如果为葛优烹饪一道菜，我觉得是一道素食，可能是玉子豆腐，因为他比较温和，给人很舒服的感觉，就好像一个光滑的豆腐。”片名中的“锋味”二字让人不由联想起真人秀节目《十二道锋味》，谢霆锋解释说：“其实没有太大关系，电影不是从《十二道锋味》演变出来的，但是公司觉得跟美食有关系，延续这个名字也是合理的，但是全新的剧本。”

记者 庞锦燕

对话机器人 想拍科幻片

鹿晗：觉得自己跟不上时代了

4月25日，人气“小鲜肉”鹿晗现身上海代言某洋快餐，当他以首任超级APP店长身份空降现场时，引发了粉丝高分贝的尖叫。

在现场，鹿晗与智能机器人工作人员展开了别开生面的互动，亲自体验了高科技的点单流程。当无人驾驶载着全家桶出现在他面前时，鹿晗满脸惊讶的表情，直呼太神奇！

之后，鹿晗参观了概念店。他首先来到全息投影体验区，亲身感受了奇妙的全息成像技术，在与智能机器人趣味对话后，还成功点餐。科技的飞速发展令鹿晗这样的新生代小鲜肉都感到了惊奇，“虽然我刚过26岁生日，但觉得自己已经跟不上时代的节奏了。”被问到会不会买一个机器人回家时，鹿晗笑称：“当然想拥有，不过平时太忙了，即使买了，估计也没有时间玩。”

鹿晗坦言自己是个吃货，还称自己饭量很大，“从小最喜欢的是KFC的老北京鸡肉卷。”虽然如此，他却始终保持着诱人的身材，说起秘诀，鹿晗透露，“靠意志力，平时会坚持做各种运动。”

新一季“跑男”正在热播，鹿晗的三部新片也陆续杀青，即将与观众见面。其



中包括最近刚刚完成的张艺谋电影《长城》的配音工作，以及由他主演的影片《盗墓笔记》。说起想要挑战的题材，鹿晗表示：“作为年轻演员，想要尝试不同的可能性，比如科幻题材就很有兴趣。”

曾军

共享畅游全民健身 免费泳票等您抢

市体育局和东南商报社联合主办的“共享畅游”全民健身活动今起派发5月份市游泳健身中心（江东区朝晖路128号）免费泳票，天气转暖，快去游泳健身。

大家可扫码关注微信公众号“D壹封底人物”（D1backcover），今天7时起发送关键词：“游泳”，按微信回复提示操作，6小时内获得编号回复，即获得游泳权限。每人当月限抢一个游泳名额，微信

抢票成功的，请不要拨打抢票热线。

今天13时，“共享畅游”抢票热线15867229593开通（电话繁忙请耐心等待），前60位打进热线的市民，登记好您的姓名和身份证号码最后4位数，即可获得游泳编号，5月1日到31日可免费游泳3次。

抢票成功的朋友，只要去市游泳健身中心服务台报出游泳编号，并出示自己所登记的身份证，即可免费游泳。 林华奇

宁波苏宁总经理任伟：

重拳打响“五一”促销大战

距离“五一”小长假不到一周的时间，宁波已经弥漫着浓厚的节日气息。在家电市场，各大商家早已摩拳擦掌，促销大战的号角早已吹响。4·18之后，宁波苏宁宣布全面启动“五一主场，嗨购苏宁”计划，并透露“五一”小长假将“放大招”，线上线下提前放“价”。

4月28日，在“五一”小长假家电促销开启的最后冲刺阶段，究竟宁波苏宁“五一”小长假有怎样的大动作？宁波苏宁总经理任伟接受了访问。



10万台特惠机型
5000万促销资源猛攻宁波市场

作为每年上半年销售旺季，“五一”小长假历来就是商家必争之阶段。而对于苏宁来讲，“五一”小长假更是成为强化信心、扩大销售的重要战略节点。

据任伟介绍，“五一”是3C、家电新品上市、老品去库存的

金时期，在如此巨大的市场蛋糕面前，各家厂商和渠道商也纷纷提前备战，在生产、采购、促销、仓储、配送、服务等各个环节都按照最高标准进行准备。

“在货源方面，苏宁在今年年初开始就已经和各大品牌厂商达成了系列战略合作，齐聚了目前市场主流品牌的畅销及新款货源，将确保‘五一’宁波家电消费的旺销需求。”任伟说。

据了解，此次“五一”小长假宁波苏宁促销不仅得到了苏宁总部的大力支持，同时也得到了广大品牌供应商的支持，包括三星、LG、海尔、美的、海信、海尔、松下、索尼、夏普、西门子、HP、DELL、联想、佳能、尼康、苹果、华为、小米、努比亚、魅族、乐视、PPTV等众多品牌均表示将以超大力度的让利、更丰厚的赠品、更优质的售后服务全面支持“五一主场，嗨购苏宁”计划，力推“1+1>2”的组合规模效应。

对于广大消费者来说，他们关心的无非是促销力度。任伟表示，“降价是我们此次‘五一’小长假促销的主旋律，我们要为苏宁的用户创造更多的惊喜。”据了解，“五一”小长假期间，消费者购买大家电可享“满1000返100”的大幅优惠。此外，苏宁从4月28日开始就在宁波市场投放了总计100万元面额100元的抵用券进行引流。

任伟指出，零售的核心在于能否满足消费者在商品、服务、体验、价格等的全方位需求。无论是线上渠道还是线下渠道，只有满足消费者需求，才能赢得市场。而在零售商家争夺消费者的过程中，“价格”仍然是其核心竞争力。

因此，“五一”小长假期间，苏宁在宁波地区准备的优惠资源、购买的赠品连同厂商投入的促销资源和直降的价格规模总计达到了1000万，各不相同品类的让利幅度也达到了15%-30%。任伟表示，此次大规模资源在“五一”小长假集中投放，将全面推动宁波3C、家电市场消费升级。

买3C家电可“赊账”
“五一”价格战将波及农村市场

信贷消费在减轻购物压力的同时，也成为一种购物时尚。“五一”促销大战，各大商家在大打价格战同时，在家电刷卡消费和信贷消费上挖掘消费潜力，转变促销策略。其中，苏宁金融的任性付产品，在此次大战中的表现值得期待。因为对于青睐中高端家电的消费者来说，产品单价过高这一因素，往往会影响到他们的决策。而任性付的出现，打消了消费者在这方面的顾虑，真正做到“任性”消费。

农村市场是3C、家电新的增长点，得农村者得天下，所以今年各大厂商都盯住农村市场这块香饽饽。

任伟表示，农村市场也是苏宁“五一”小长假聚焦的焦点。目前苏宁已经在宁波开出了23家苏宁易购直营店，近几天单店每天的平均消费都达到了10万元。

过去到现在，农村家电市场向来是低价格为王道。在当前的市场环境下，同样的品牌和产品，谁家的供货价格便宜自然是谁占优势。任伟透露，“五一”小长假，苏宁针对农村市场专门制定了商品和价格的攻略，不管是在价格上还是服务上，苏宁都会投入重磅资源。

任伟最后指出，苏宁今年将持续加强渠道下沉，用物美价廉的商品和优质的服务满足农村消费者的需求，同时改变农村家电市场价格虚高、货源不畅、服务较差等现状。 徐益霞/文