



Netflix 试水华语市场推出综艺《周游记》

周杰伦当导游 依然很“中二”

游玩全程都配周杰伦的背景音

在此之前,明星带朋友游玩、聊天的真人秀不少,口碑较高的有:鲁豫的《鲁豫有约大咖一日行》,偏重场景化访谈;阿雅的《奇遇人生》,偏重旅行过程的文化体验;谢霆锋的《十二道锋味》,边旅行边做菜。

相比之下,周杰伦这档《周游记》更注重“玩”。他和化妆师杜国璋、魔术师陈冠霖、蔡威泽组成“小分队”,分别带着刘德华、林俊杰、谢霆锋、萧敬腾、五月天、方文山等明星朋友,体验东京、维也纳、新加坡、深圳、巴黎、哈瓦那等地文化。

节目带有鲜明的“周式”风格,再搭配明星嘉宾的特点安排体验项目。第一期中,周杰伦带着萧敬腾游巴黎,安排了两人擅长的打台球、打台球、扔飞镖、街头表演魔术等环节,并在路过凯旋门时,由杜国璋介绍景点的背景知识。第二期中,周杰伦和林俊杰游新加坡,去蜡像馆玩整蛊游戏,夜间野生动物园观光,森林广场体验林俊杰曾经的“宅男”生活,还去了林俊杰妈妈开的KTV唱歌。

《周游记》里,周杰伦的个人特点非常鲜明。他会不时在各个环节cue到自己,比如,到森林

广场,让素人听他20年前创作的《双截棍》;在与萧敬腾PK时,表现出爱捉弄人、好胜、爱开玩笑的真实性格。此外,节目全程以周杰伦歌曲作为背景音,而每期节目带出一首“主打歌”:巴黎期是《告白气球》,一行人来到MV拍摄地回忆这首歌的创作故事;新加坡期是《听妈妈的话》,在林俊杰给妈妈献唱这首歌时,周杰伦突然现身,带给林妈妈惊喜。

不过,无论在环节设置上,还是体验内容效果上,《周游记》都浅尝辄止,略显琐碎,更像加长版的Vlog。虽然庞大的粉丝群认为,“又尬又欢乐”就是周杰伦的常态,权当“中二”少年出来撒欢,但路人观众则从节目制作角度分析,表示对《周游记》欣赏不来。比如,首期节目只有60分钟,而周杰伦和萧敬腾打台球的环节就持续了十多分钟,而且是比赛“全记录”;而周杰伦最擅长的“冷幽默”也遭到一些网友的diss,比如,一行人在车里玩英文单词接龙游戏,就被吐槽“尴尬”。



周杰伦全程参与《周游记》制作

要向全世界宣布他是魔术大师!

游玩环节浅尝辄止,或许是受到魔术环节影响。《周游记》的头两期节目,表达很分裂:魔术和旅行真人秀,究竟孰轻孰重?

节目似乎在尽力平衡两者,但两头都不靠:说旅行,只是开车路过了凯旋门和塞纳河,也没下车去喝一杯左岸的咖啡;说魔术,两位魔术师并没有起到太多作用,抛梗、接梗能力有限。此外,节目中展示较多的只是近景魔术,呈现效果让人怀疑:魔术和旅行真人秀,真能有机结合吗?

粉丝都知道周杰伦爱魔

术,他经常在社交网络分享自己变魔术的视频,还写过一首叫《魔术先生》的歌。周杰伦的魔术老师都是大师级别,比如《哈利波特》《惊天魔盗团》的魔术指导布莱克·沃特,刘谦的师兄郭俊宏,以及一起参加节目的魔术师好友陈冠霖、蔡威泽。周杰伦在节目中表示,自己花在音乐上的时间可能还没花在魔术上的多,因为音乐需要灵感,而魔术需要反复练习。

这档节目让周杰伦的魔术技能在大众面前有了展示的机会。有观众说笑:“看到杰伦的魔术植入,仿佛在向

世界宣告:我就是魔术大师!”节目中,他在广场向围观群众展示了隔空拨动眼镜、分离面汤水的技能;他当着林俊杰妈妈的面,用扑克牌变出了林俊杰的照片,还让包间里的玫瑰花树盛开。此外,他也给了萧敬腾展示的机会,萧敬腾在巴黎街头为路人表演了“找出指定扑克牌”的近景魔术。

不过,魔术虽然形成了一些亮点,但并没有给节目整体加分,更没有融入主题,以至于让主题表达散乱,更像是不断在造噱头敲打观众:“不要睡着!”

链接

Netflix 能否 敲 开华语综艺市场?

曾产出过《纸牌屋》《超感八人组》等热播剧的大型流媒体平台Netflix,近年与华语市场多有电视剧版权合作,在“国剧出海”风潮的带动下,《甄嬛传》《白夜追凶》《陈情令》等多部热播剧在Netflix上线,华语文化传播到世界各地。

Netflix此前与日韩制作方合作推出了《恋爱巴士》《双层公寓》《犯人就是你》等综艺,都不同程度遭遇了水土不服的

问题。作为Netflix首次试水华语市场的综艺节目,《周游记》选择了利用“顶流”周杰伦的号召力,目前看来只能算是一块“敲门砖”。

截至昨天下午记者发稿时,《周游记》的IMDb评分仅为6.1,评论人数仅为17人。那些给周杰伦打榜的中年人,会带着粉丝滤镜追着看完12期节目吗?

巨石强森直播 狂吃“欺骗餐”

什么叫网红?就是你吃顿饭都有成千上万的人围观!这里说的不是什么萝莉脸的大胃王小姐姐,而是一身肌肉虬结、体格如铁塔,但有着温暖笑容的巨石强森。上周日,巨石强森吃“欺骗餐”的直播,引来了15万人观看,有媒体说:“影院关了,也没有体育赛事,好在还可以看巨石强森大快朵颐。”

“欺骗餐”,又叫“放纵餐”,是健身的一个概念,指坚持运动并严格控制饮食的人群通常会在每周安排一餐,可以吃日常饮食上没有、但自己又很喜欢吃的美食。作为好莱坞硬汉的代表,巨石强森每周都会犒劳自己一顿“欺骗餐”。他曾在《吉米今夜秀》节目中告诉主持人“欺骗餐”的重要性:“辛辛苦苦锻炼了一周才奖励自己这么一次啊。”

上周日,巨石强森的“欺骗餐”包括一大堆奶油蛋糕、法式吐司,加花生酱及果酱,还有他最爱的龙舌兰酒。有网友惊叹地说:“那一堆法式面包都够五口之家吃了。”

粉丝们还发现,热衷于在网上分享健身日常的巨石强森,最近没有更新健身方面的内容。巨石强森也在社交账号中回应了这个疑问:原来,他暂停分享健身视频,是因为他知道,许多人都被隔离在家中,没有办法像他那样在健身房锻炼。他鼓励粉丝们乐观、谨慎地对待疫情:“日子总是有好有坏,但会变得越来越好。总有一天,大家能回到健身房。而现在,朋友们可以暂时休息一下,保持健康是最重要的。”(邵梓恒)



巨石强森开吃播



工信部:

将研究促进汽车消费政策建议



工信部近期还会就新能源汽车及其相关政策,协调相关部门做出调整;进一步推动汽车产业协调健康发展(图/刘佳宁)

《经济参考报》3月31日刊发题为《工信部:将研究促进汽车消费政策建议》的报道。文章称,工信部副部长辛国斌3月30日在国务院联防联控机制新闻发布会上表示,为解决汽车有效需求不足的问题,工信部将积极配合相关部门,研究稳定和扩大汽车消费的政策建议,督促各地区加快出台促进汽车消费的政策措施。另外,工信部还会就新能源汽车及其相关政策,协调相关部门做出调整,进一步推动汽车产业发展。

据辛国斌介绍,对汽车行业来讲,目前仍然面临着很大的困难,特别是整体消费需求不振的问题,即使目前企业复工复产率比较高了,但是由于市场需求不

足,企业库存增加,有可能在后续的一段时间里,一些企业的达产率还会进一步降低。

辛国斌表示,目前,已有广东、山东、吉林、海南和深圳、宁波、杭州、南昌等省市出台了一些具体的政策,相信后续会有更多刺激消费的政策出台。此外,工信部近期还会就新能源汽车及其相关政策,协调相关部门做出调整,进一步推动汽车产业协调健康发展。

辛国斌表示,国际国内需求都在下滑,对于一些出口导向型企业造成冲击和影响,如果这方面问题得不到及时有效解决,这些企业会面临生存压力。目前工信部对此采取的措施主要还是通过稳定外贸和外来需求保障供

给侧稳定。“一方面要启动需求,另一方面要加大政策扶持,通过这样一个方式来帮助这些企业渡过眼前的难关。后续还将根据国际疫情防控形势的变化,进一步加强政策研究和储备,适时出台一些扶持政策,保证这些企业能够安全渡过生存难关。”辛国斌说。

随着复工复产的推进,全国工业基本面临初步实现稳定。截至3月28日,全国规模以上工业企业平均开工率达到98.6%,人员平均复岗率达到89.9%。自2月19日至今,我国汽车行业企业整体开工率已由60%左右提升到97%,员工复岗率由50%左右提高到82%,总体达产率已与去年同期水平相当。新华社记者 钟源

车主说车

欢迎车主来投稿!我来送你上头条!

分享是一种美德!车主说车栏目正式开通!欢迎各位车主供稿!无论是购车、驾驶、用车、自驾、养护、维修等各方面心得和经验,都能在此分享。

多图!多图!文字长短不作要求!如果能拍摄视频,那就更棒了!

一经录用,将在羊城晚报融

媒体平台展示,小编送你上头条!请保证内容真实!严禁弄虚作假!

(福利来了:4月1日-4月25日投稿并被选用,可获得由途虎养车送出的车辆消毒卡一张,车主可在2020年任一时间将自己的爱车送去广州市的途虎养车工场店进行消杀防护。)

投稿邮箱:czshuoche@163.com

中汽研发布调研: 广汽传祺获满意度排名多个第一

文/羊城晚报记者 戚耀琪

随着3月份车市的逐步复苏,近日,中汽研发布了2019-2020年度中国汽车行业客户满意度调研结果。在竞争最激烈的SUV领域,广汽传祺获满意度排名多个第一。

其中,传祺GS4以796分获得入门级紧凑型SUV满意度排名,传祺GS5以801分获得入门级大型SUV满意度排名,传祺GS8以817分获得基本级大型SUV满意度第一。

广汽传祺表示,通过坚持正向研发,打造可靠产品品质,其中第二代传祺GS4是基于全新广汽全球平台模块化架构GPMA打造的全球首款SUV,代表着当前广汽传祺在设计、技术、体验与品质方面的最高水准。

至于传祺GS5,第三代270T发动机搭配爱信6速手自一体变速箱,反应更快速、换挡更平顺;精心调校底盘,配备标准、运动、舒适三种高适应驾驶模式;新一代全智能安全系统,整合众多先进主动安全科技,从预防、到规避、到保护,实现全天候保护。

2020款传祺GS8搭载传祺第三代390T发动机,配合爱信6AT第三代手自一体变速箱,大大提高传动效率,加上包含GCCS燃烧控制专利技术在内的多项国际领先“黑科技”加持,在提升动力效能的同时,将油耗降低至7.9L,达到动力与经济的最优组合。

值得一提的是,全新广汽全球平台模块化架构GPMA。全新架构GPMA涵盖了轿车、SUV、MPV等车型,拥有更有活力、更可靠、更节能的特点,提升了动力响应速度,使驾控更灵敏;搭载ADiGO智驾互联生态系统,L2级别自动驾驶,使驾驶更安心。L2的出现,意味着产品从用户出发,为用户考虑的成果和决心。



图/刘佳宁

一汽-大众 第2000万辆汽车下线

中德合资的一汽-大众汽车有限公司第2000万辆汽车——新迈腾GTE30日在长春基地总装车间下线,该公司五大基地通过视频连线的方式见证了这一时刻。

一汽-大众董事、总经理刘亦功表示,疫情期间,公司上下团结一心、迎难而上,顺利迎来了第2000万辆汽车下线。站在2000万辆的新台阶上,一汽-大众将以更大的责任担当,为广大用户提供更好的产品与服务,促进人、车、社会的和谐发展。

一汽-大众于1991

年2月6日成立,是中国主要汽车合资企业之一,目前在长春、佛山、成都、青岛、天津拥有五大生产基地。一汽-大众用23年时间完成了第一个1000万辆,而第二个1000万辆大关,一汽-大众仅用了5年4个月的时间。

统计数据显示,2019年,一汽-大众累计终端销量达212.99万辆(含进口车),同比增长3.8%。2020年,在中国车市受疫情影响销量下降的背景下,一汽-大众仍然位列车市销量榜首,1-2月市场占有率达到11.1%。

新华社记者 张建

走马
羊城

陆续有成交 车市价格波动小

文/羊城晚报记者 刘佳宁

车市在各种挑战中来到4月,市场回暖迹象呈现,不少汽车销售人员都表示,近期汽车市场已经逐渐常态化。采访中得知,某日系合资品牌经销商门店在3月份卖出70多台各种车型。销售人员张先生说,虽然量还不到今年1月店内销量一半,但起码有个好的开始。

在走访市场中,记者了解到,消费者的购车心态与消费模式较往常出现了一定的转变。有销售人员表示,如今不少消费者在购车时目标性更强,他们对选购车型已经十分清晰,到店稍谈价格便会成交。我们估计,一是因为今年一季度不少消费者的购车计划被打乱,如今车市复苏,消费者便将购车计划付诸实际行动;二是在此前两个月,需要了解的信息也了解了,目前不少车

型的优惠也比较大,所以消费者的购车行为更“干脆”。而且,近期购买中高配车型的用户比例有所增长,在该日系合资品牌经销商门店里,记者了解到,以某款轿车为例,75%以上的用户选购了中高配车型。销售人员陈先生认为,消费者对汽车品质的要求也在提高,购车不再是单纯的代步。例如混动版本的销量占比超过50%,这说明车主既考虑了燃油经济性也考虑到驾驶体验,因此,愿意为品质埋单的消费者数量不断上升。该销售人员认为,这一趋势或将持续。

不过,目前持观望态度的消费者也不少,他们成为各汽车品牌争夺的重要客户。在周末,已经有四家不同品牌的汽车销售人员致电记者,向记者推荐店头活动。无论是到店

送保养还是预交2020元购车抵扣8080元等一系列店头促销活动在近期车市里如火如荼地开展。某德系豪华品牌销售人员雷先生表示,近期车市还是属于比较淡的行情。进入4月,更要下力气促一下销量。除了上述的那些活动,接下来还会推出包括团购、试驾等更多形式的促销。不过,记者了解到,目前各大品牌的车型促销力度处于较为稳定的水平,部分热销车型甚至出现优惠收缩。这既是因为优惠已经见底,另外,部分车型到货有限,库存不足也导致价格企稳。

市场人士认为,车市虽有回暖迹象,但目前诸多挑战仍摆在面前,部分消费者购车意愿有所下降,购车预算或会收缩,这些都是不能回避的问题。车商如何进行调整 and 应对,这对车商来说,无疑是一道命题作文。