

东阿一中让学生全体订报

不给开任何凭据,老师说是校长要求,校长说没管这事

□刘铭 高祥

本报聊城9月23日讯 近日,记者接到聊城东阿部分学生家长反映说,当地一中学要求学生订阅语文报、数学报等学习类报纸,每人少则3份多则6份。记者采访时,该校老师称订报是校长统一安排,而该校校长则表示“没管这事儿”。

据东阿县鱼山乡中学初三学生晓明(化名)说,9月19

日下午,班主任在班上下达通知,要求学生订阅本学期的学习报,其中包括语文报、数学报等共6份报纸,共需交纳费用66元,须于21日晚自习期间交齐。晓明回家后,向家长要了66元钱,并于21日晚上交给了班主任。

“老师没给开任何收据,只是在一张纸上做了一下记录。”晓明说,截至22日,他们班60余名同学大都交了报款。

晓明告诉记者,他上初一、初二时,学校每学期都要求订3份报纸,现在读初三了,报纸也增加到了6份。

晓明的母亲告诉记者,她打电话给孩子的班主任,询问交钱一事。班主任说“报纸是校长让统一订的,都交钱了”。晓明的母亲说:“孩子上初三了,学习特别紧,哪有时间看报纸啊。”她对老师让学生订报纸很不理解。

据了解,东阿县鱼山乡中学共12个班,现有学生700余人,其中初三年级4个班,有200余人。该校一位不愿透露姓名的老师说,学校要求初中一、二年级学生订3份报纸,包括语文、数学、英语,一学期共计36元钱。据该老师讲,这几年学校每学期都要求学生订阅报纸,但前几次都由任课老师自己决定。据透露,学生们订的这些报纸每份最低价为8元。

22日下午,记者通过多种途径查询到一中学生学习类报纸聊城工作人员,并以该校老师的身份与其交谈。该工作人员表示,他有多种学习类报纸,目前已联系聊城市多家学校订阅报纸,并称如果订阅量大可以享受六折优惠,只需向其交纳折扣后的报款即可。该工作人员以每学期13元的数学报向记者举例,称每份只需向他交纳7.8元。

记者联系到东阿县鱼山乡中学校长秦承珍,秦承珍表示“没管这事儿”,可能是各年级负责的,具体也不清楚怎么回事,并称自己没有统一安排订报一事。



不愿拖累家人,患病女欲跳楼

消防队员从“天”而降将其救下

□信明栋 王金强 尹岩 赵建民

本报德州9月23日讯 23日上午,德州平原县一妇女因患病,不愿给家人增加负担,反锁房门准备从六楼跳下自杀。消防队员从楼顶爬进屋里,将其救下。

23日上午8时35分许,民警和消防官兵在现场看到,欲轻生的妇女宋某正趴在6楼窗户下方的平台上。消防队员爬上楼顶,从窗户进入室内,撞开了被反锁的房门。系好安全绳的消防队员勇俊被缓缓吊往宋某身旁,一把将宋某抓住(右图)。在家人的劝说下,宋某的情绪有所缓和。勇俊迅速把备用的安全绳及安全带绑在宋某身上,在众人的帮助下将其抬进屋。

经了解,宋某患有癫痫病,给家人带来了不小的负担,她不愿拖累家人,便产生了轻生念头。



被马蜂蜇中头部 一老汉不幸丧命

□黄体军 景佳

本报菏泽9月23日讯

22日下午,菏泽鄄城县一男子在田地里清理玉米秸秆时,遭到一只马蜂的袭击被蜇中头部。仅20分钟后,在送往医院的路上,该男子就停止了呼吸。

23日上午,记者接到鄄城县箕山镇孙花园村一村民打来的热线称,9月22日下午3时许,53岁的村民孙某某与妻子来到地里清理玉米秸秆时,不小心惊扰了地头柳树梢上的马蜂,一只马蜂向孙某某发起了攻击,蜇中其头部。孙某某被蜇中后,顿时脸

色大变,呼吸困难,妻子见状急忙求助周边田地里的众乡邻,准备将孙某某送往医院救治,但就在送往医院途中,孙某某已停止了呼吸,此时距被蜇仅20分钟。

23日中午,记者来到鄄城县交通创伤医院了解情况。据医生介绍,事发当天下午,医院在接到求助电话后,紧急派救护车前往箕山方向,准备接孙某某到医院接受治疗。但医生赶到时,孙某某已经死亡。据医生介绍,马蜂蜇死人在鄄城县还是第一例,在整个菏泽市都比较少见。(奖励线索提供者孙先生现金100元)

“金九银十”车市回暖在望

广本经销商再现销售热潮

度过了上半年的车市寒冬,车市终于重新热了起来。步入九月,车市“金九银十”的销售势头悄然而出,各大车企和经销商早已憋足了劲,纷纷抖擞精神准备大干一场。连续数月低迷的国内车市,太需要这样一剂强心针来鼓舞士气。

车市回暖远景可期 经销商充满信心

客观来说,受今年地质灾害以及股市低迷等负面因素的影响,很多消费者选择了持币待购,从而影响了车市的整体表现。但1至7月汽车产销总量仍然增加了约17%,如此高的增幅说明中国车市基本面仍然保持增长。近期经济走势和消费信心开始逐步升温,这对车市无疑是利好。国庆黄金周的到来将进一步激活国内消费市场,消费者被压抑已久的购车热情将在九月、十月集中爆发。正如一位业内人士所说的那样:“国内车市经历了7、8月份短暂的低迷之后,9月份汽车市场便会走出谷底。上半年GDP保持10%左右的增长,车市没有道理不热起来。9、10月份是车企发力的契机。”

“等了一个多月,今天终于可以开新车回家了。”到店提车的新飞度车主宋先生兴奋不已,“开上几天练练车感,国庆节就把车

子开到市郊逛逛,我们家小飞那多漂亮,开出去一定会成为路上的焦点。”据广本第一店销售部副经理林志斌介绍:“现在每天来店看车的顾客特别多,销量也比前一阶段有了很大的提高。我们在黄金周前后这段时间推出一系列优惠促销政策,相信到时候会掀起一个新的购车热潮。”

广州本田优异战绩为车市提神

虽然车市的表现在不容乐观,但上半年广州本田旗下各车型的优异表现仍然为低迷的车市提了一把神。8月,捷报再次传来:第八代雅阁以14433辆的销量第五次获得中级轿车市场月销量冠军,累计销量达到105314辆,成为该细分市场今年总销量第一个突破10万辆的车型;新一代飞度上市两个月,便以5930辆的业绩力夺紧凑型两厢车市场销量冠军;另外两款车型思迪和奥德赛也在各自所在的细分市场稳居三甲。

为什么广州本田在车市不景气的情况下仍能保持较高的销量呢?来自消费者的声



音反映,“高性价比”是吸引他们的一大要素。广本的车一直以来都能在动力表现与燃油性能方面做到完美平衡,并且凭借有口皆碑的高性价比在各自的细分市场都具有绝对的竞争力,而“整车三年或十万公里”的保修政策和“零配件价格下调7%”的举措更是让广大消费者拍手称快。一位广本经销商告诉我们:“顾客最看重的就是品质和服务,广本的产品长期以来积累的良好口碑,是我们取得这样好成绩的保障。”

优惠政策回馈广大消费者

每年的“金九银十”也是各汽车厂家及经销商斗智斗勇,纷纷亮出营销高招时期,所以消费者在此时购车便可以享受到比平时

更多的优惠政策。作为对广大用户坚定支持的回报,广州本田特别举行“十年盛典,真情回馈”活动,9月凡新老用户莅临广州本田特约店即可获得到店礼、消费礼、购车介绍礼等多项大礼;老客户赠送8项免费检测;新老用户更可享受现场刮奖赢得4999元超级大礼等一系列回馈活动。

除了组织自驾游之类的联谊活动以外,我们店正在进行二手车置换也很受车主欢迎。车主过来评估、置换二手车,我们都准备了丰厚的礼物送给他们。”一位接受访问的广本经销商介绍道:“现在到店看车的顾客就不少了,估计到了国庆节更多更火爆,再加上广本每个经销商都在推各种灵活的促销手法,旺销就是水到渠成的事情了。”

车主访谈

静时儒雅 动亦疯狂

车主:刘小姐 职业:法律业

车型:第八代雅阁2.0L

“当初一进店,看到这辆白色的雅阁,我就喜欢上它了。”刘小姐几乎是对她那辆2.0L的白色雅阁一见钟情,几次接触后它就成为了她的“白马王子”。刘小姐笑着说:“雅阁的口碑一直很好,周围不少朋友都向我推荐,说它是一款性价比很高的车,而且油耗很低。”

虽然新车入手的时间不长,但刘小姐对爱车的表现赞赏有加。“我给它打满分。第八代雅阁不仅看起来有型,开起来更是舒服。各种路况下的表现都很好,动力十足,转向也很灵活。”女性对细节总是有着独特的感触,刘小姐就表示她很喜欢第八代雅阁的音响:“关上车窗,车内就成了一片安宁的小天地。音乐在车里流动,所有的疲惫和烦恼都会一扫而光了。”

“静时它很儒雅,展现大气沉稳的一面,跑动起来它也有充满激情的疯狂一面。动静都很有型。”刘小姐毫不吝惜对爱车的赞赏。

欣赏第八代雅阁的尽善尽美

车主:曾先生 职业:管理人员

车型:第八代雅阁2.4L

有着5年驾龄的曾先生在选择第八代雅阁时颇有心得:“最初到店里看车时,一向注重审美的太太就对雅阁精致内饰、仪表盘、空间、轴距非常赞赏有加。我也很满意它硬朗的线条又不失动感的外形,以及驾驶室中绰绰有余的头部空间。试驾之后就更加惊喜了,在低转速中,感觉它的动力较为柔和,转速到2500rpm以后,引擎的推力源源不断,动力输出非常强劲、稳定。当时我和太太就毫不犹豫地出手订了车。”

曾先生认为,开一辆好车就像品茗,最初品出的是清香,越到后来越觉得回味无穷。说起用车的感觉,曾先生直言:“开第八代雅阁的人,觉得它很顺畅,操控性能好,坐第八代雅阁的人则觉得,这款车很宽敞,很舒服。油耗低也是这款车的一大优势,总的来说,这是一款尽善尽美的车。”

专家点评

广本夺冠关键: 优秀产品和营销策略

在车市低迷的情况下还能逆势而上的汽车厂家的确少之又少,而广州本田正是其中的佼佼者,第八代雅阁从一推出就显示出凌厉的竞争态势,1-8月的累计销售已经突破10万大关。新飞度推出仅仅两个多月,订单就达到两万多。金秋时节,广州本田收获的,是一份优异的成绩单。而这背后,正是高明的营销策略加上确实非常优秀的产品和服务,成就了广州本田的辉煌。

服务要更贴心

“广州本田并不盲目追求销量第一,而是要追求品质第一、服务第一,坚持以提供高品质的

产品和服务来切实提升顾客的满意度。”这是广州本田给自己定出的目标。2008年,广州本田在服务创新方面再次迈出了新的步伐。2008年1月6日,伴随着第八代雅阁上市,广州本田宣布第八代雅阁实行“整车三年或十万公里”保修政策,成为中高级轿车市场的服务新标杆前所未有的创举。第八代雅阁3.5L轿车上市的同时,广州本田推出国内首创的以专人服务为特色的“VIC”服务,再次将中高级轿车的服务推向新高。而新一代飞度享有与雅阁相同的“整车三年或十万公里”保修政策,再次震撼小型车市场。

营销策略要更有新意

在销量领先的同时,广州本田还在营销领域继续演绎精彩。9月1日第八代雅阁助阵第十二届中国投洽会,120台第八代雅阁轿车正式成为“第十二届中国国际投资贸易洽谈会官方指定VIP贵宾专用车”。9月2日,飞度特约年度电影(FIT LOVER)主角选拔大赛圆满落幕。9月12日,第八代雅阁的全新车型2.4 EX Navi版,也已经陆续抵达广州本田全国387家特约销售服务店,并全面接受预订。

9月份车市有望迎来新的购车热潮,相信在强大的产品优势和灵活的营销手段助推之下,在“金九银十”的旺季中能取得新一轮的突破。

