

收获 聚焦2011年高考·深度

7日,全国高考拉开帷幕,学生、家长、老师都投入了这场没有硝烟的战争。除了这部分人,还有一部分人也投入到战争里面,这就是因高考引起的商战。

”



商家在考场外做宣传。本报记者 刘丽 摄

主打精选车型送考 饮料纸巾免费派送 考场外,商机四伏

本报记者 李芳芳

4S店精选送考车 俨然参加小车展

“有了爱心送考车真是方便,早晨不到7点半师傅就开着车到家门口了,一路上很顺畅,而且坐在新车上,心情也很舒畅,压力顿时减轻了不少。”7日中午,考完第一场学生李思璇告诉记者。李思璇说,报名要求送考后,她还曾担心送考车会不准时,但现在她和父母都对爱心送考车赞不绝口。

7日下午,记者在泰安一中考点看到,由于学生和家对爱心送考车反响较好,北方车辆增加了中午接送考生的车次。此次北方车辆准备的车辆囊括了旗下上海大众、北京现代、斯柯达和福特四个品牌,还有途安、POLO、瑞纳、悦动、嘉年华、福克斯和明锐等十一款车型,每个都是北方车辆的主打精品车型,行走在路

上,吸引不少路人的眼球。除此之外,参加今年爱心送考行动的还有岳海兰泰汽车销售服务有限公司、广汽丰田瑞亿泰东路店和泰安龙狮汽车贸易有限公司,各个公司基本都派出了新款车型。如广汽丰田瑞亿泰东路店派出的是一台凯美瑞、一台凯美瑞混合动力和两台雅力士,总共四辆试乘试驾。岳海汽车集

团也调配了40余辆新车,涵盖别克、雪佛兰、一汽大众三个品牌全系车型。“从送考上确实能看出汽车经销商的良苦用心,他们在服务好考生的同时,也借机展示自己的车型。各种款式的新车跑在路上,就像来参加小型车展一样。”一位姓赵的家长表示。

绿豆汤免费喝 门诊也来凑热闹

7日上午,记者在泰安二中考点外看到,由于天气闷热,很多家长手里拿着扇子在不停地摇着。“大家口渴的话,可以过来喝水,而且我们还提供免费的纸巾。”泰安市巨鼎餐饮有限公司工作人员的一句话立即招来了家长们的注意,纷纷走上前去喝起了免费水。

其他商家也不示弱,很多爱心企业都在做着类似的公益性工作,比如百事可乐设置了摊位,供家长和考生免费品尝饮料;居众装饰为图个吉利,直接把免费的绿豆汤改名为“金榜题名汤”,得到很多家长的青睐;如家酒店提供的印着宾馆形象的草莓状购物袋一上场,便被家长们一抢而空。

再看不远处,更具商业气息的行为扑面而来,某电脑卖场和手机卖场的工作人员拿着宣传单直接走向家长密集的地方。几个额头上渗着汗水的小伙子,不顾天气炎热快速地往家长手中塞着某游戏公司的宣传单。更戏剧化的是,几家眼科门诊也来扎堆凑起了热闹,打出“学生特惠”的口号……

有了各种商业行为的出现,高考气氛显得轻松了不少。泰安二中考点一位陪考的家长说:“反正闲着也没什么事,就拿着单页比较一下,等孩子考完试带着他好好吃顿饭。”舞岳殿街舞工作室的工作人员告诉记者,考试结束后,学生们肯定都渴望以各种不同的形式来放松前期紧张的情绪。各个商家也都看准了这一消费市场,所以都铆足了劲来搞宣传。

巧借社会效益 带动品牌效果

在巨鼎餐饮公司的免费饮水点前,记者看到了一叠宣传单。“报师恩表浓情,跃龙门同欢庆”几个大字让商家的行为多了几分商业气息。酒店工作人员介绍,为满足学生金榜题名时举行庆贺宴、谢师宴等,酒店准备了各种“专题”大餐。

广汽丰田瑞亿泰东路店工作人员介绍,去年第一年参加爱心送考,有不少家长现场询问了送考车的车型、性能和价位等,现场的宣传效果远远好于店面自己搞活动。同时还树立了爱心企业的形象,社会效益瞬间就能起来。“我们还为家长和考生们分发了集团统一印刷的200册‘蓝丝带’必读书,内容包括考生及家

长的心理引导、饮食作息等相关注意事项,很是贴心。”岳海汽车集团市场部一位工作人员介绍,这些细节让家长们很感动,企业的口碑自然也就树立了起来。山东农业大学经济管理学院岳书铭教授分析,企业的这些做法客观上是为了社会,主观上是为企业,但他们的宣传追求的

不是短期效益,更注重长期的品牌效果。“这是典型的企业社会公关,他们瞄准的是高考群体的消费能力,而不单纯是高考这一个类似节日的市场。因此企业会从长远考虑,打起品牌广告,提升企业的社会效益,从而才有可能带来日后的经济效益。”岳书铭表示。