



开学总动员

# 百余通讯摊位扎堆大学校园

## 开学之际,方便面和可乐也在校园内设了专柜

本报9月8日讯(记者 姜宁) 最近一段时间,烟台市内各所大学集中开学,除了忙坏了新生和家长们,很多商家也在积极备战这一年一度的商机“盛宴”。

9月7日是烟台多所高校新生报到的日子,在位于莱山区的一所高校,联通、移动、电信等通讯运营商早早地便在校园各处支起摊位,记者大概数了一下,整个校园内,通讯运营商的摊位有100多个。

除了通讯商趁着开学之际在学校内大做文章以外,据记者了解,各式各样的日用品小摊也如雨后春笋般涌现,方便面、可乐等都在校园设立了专柜。“校内原来的商户业主,校外的商户、学校的学生都会参与其中,从新生手中捞钱,这里面有骗人的,也有勤工俭学的,就看新生和新生家长如何辨别了。”鲁东大学商学院副院长刘良忠说。

校园周围旅馆也紧盯着前来送新生的家长。从6日下午记者走访的情况来看,高校周边的宾馆旅店除了提价外,还派人到校园内内寻找目标。记者在山东工商学院和烟台大学门口走了一遭,就有六七个人上前询问是否是新生,是否住宿,经过了解记者得知,这些宾馆旅店的价格也比往日高了近一倍。

此外,一些出租车司机也盯上了新生入学的商机。“我们打车从汽车站到山东工商学院,花了将近50块钱。”一位新生表示。而据记者了解,正常打表的话,这段路程的价格应该不会超过40块钱。



9月6日,不少家长和学生在大学校园内选购生活用品。  
本报记者 姜宁 摄

### 新闻延伸

## 通讯运营商校园上演“三国杀”

“现在大学新生的手机卡市场就像是三国演义,电信和联通有时经常会携手应对移动。”在中国电信供职的张先生告诉记者,电信和联通在新生开学时都会极力推销手机卡、3G网络等产品,以求在市场上分一杯羹。

张先生还告诉记者,“新生手机卡市场没有任何油水可谈,但开学时做促销的力度比一般

时候都要大。”充100元话费送240元或360元这类的广告已经遍布在各个大学校园,但这并不意味着交了100块钱就能立马拿到240元或360元的话费,赠送的话费一般为每月返还10元这类形式,而在返还话费期间,新生使用这个手机号往往能给通讯公司带来网络流量费等各种增值收入。

## 银行来校园给新生办信用卡

烟台一家股份制商业银行营业部主任告诉记者,每年开学的时候,有一些银行会到校园内给新生开办信用卡。“以往有新生拿着入学通知书就能办出信用卡。”

而一些大学生也证实了这一点,在新生入学的时候会有银行向新生推销信用卡。记者联系多家银行了解到,现在大学生原

则上不能够办理信用卡,但是如果能够提供稳定的收入证明,还是可以的,不过现在的大学生基本不会有稳定的收入。

“如果家长真的想为孩子办张信用卡,可以先给自己办一张主卡,然后给孩子办一张副卡,这样,孩子的还款能力就有了保障。”业内人士告诉记者。

## 推销100元学习报可提成35元

“一般原价100元一年的教辅类报纸,销售人员卖一份就能赚35块钱,如果能忽悠几十个人订报,那就能赚到上千块钱。”一位学生告诉记者。而一些大二、大三的学生则告诉记者,以前被忽悠订的报纸基本成了摆设,且不说内容很多都是粗制滥造,而且经常送着送着就不送了,订了一年的

报纸甚至几个月后就收不到了。

对此,鲁东大学商学院副院长刘良忠教授称,新生在入学后,最好在第一时间阅读新生手册,在了解学校的情况之外,能够了解以前新生经历过的骗术,在购物的时候,最好不要相信那些上门推销的小贩,更不要贪小便宜。  
本报记者 姜宁

# 遇到“热心肠”,新生最好防着点

## 推销者惯用这些伎俩,新生切莫上当

本报记者 李静

新生报到时,不少学生和家长们都遇到了各种形式的推销,在商家热情的“攻势”下,很多新生买了一堆用不着的东西。“说实话,我们刚来时也买了不少东西,现在才明白很多东西根本用不着,真是一本‘血泪账’。”烟台大学环境与材料工程学院的大二学生欧龙生说,新生们一定要小心商家的推销,做好警惕和防范。

### 防“厂家直销”

## 打着“直销低价”牌,专门卖假冒产品

**手段:**推销者声称所售商品为“厂家低价直销”、“内部渠道进货”、“质量没有问题”,拿假冒产品充当名牌正品,以较低的价格吸引新生购买。

欧龙生说,去年大一时,他刚报到不久,就有人来到寝室进行推销。“记得当时有一个人来向我们推销运动鞋,他说这些鞋是厂家直销,原价都在三四百元,最后70块钱就卖给我们了。”

欧龙生介绍说,当时推销人员称他们的鞋是厂家直销

的,原价都是400多元,员工为增加业绩,所以进行低价出售,质量没有问题。经过了一番讨价还价,最后推销人员以“赔本价”70元一双把鞋卖给他们。

“后来穿了才知道,这鞋根本不是什么正品货,舒适度和质量都差远了。”欧龙生说,

每年刚开学的时候,都有不少商家打着“厂家直销”、“内部渠道”等幌子,拿假冒产品充当名牌正品,以低价吸引学生购买。

遇到这样的推销,新生们一定要提高警惕,最好的预防方法就是不要听他们的花言巧语,直接将他们拒之门外。

### 防“老乡”搭讪

## 冒充老乡套近乎,骗你钱财没商量

**手段:**有人利用大学新生见到老乡后就会放松警惕的心理,冒充新生的老乡,与他们套近乎,在取得信任后,要么向新生推销商品,要么骗取钱财。

“你老家是哪里的?”“贵州的。”“真的啊?我也是,咱俩是老乡。”这是新生报到时经常会发生的对话。不少大学新生来到陌生的大学校园,见到老乡以后就会放松警惕。“老乡”们则利用新生的这一心理,与新生套近乎,在新生的防备心理放松后,要么推销商品,要么骗取钱财。欧龙生告诉记者,他的室友去年就遭遇了这么一件事。

“那个人最后骗走了我室友的手机和400元钱。”欧龙生说,当时也是刚来报到的那天,有个人问我室友老家是哪里的,室友就说是贵州的,那个人说好巧,他们是老乡。

后来两个人就聊起来。聊了一会儿后,那人说自己的手机没电了,要借欧龙生室友的手机用一下,打了一个电话后,那人说要借800元钱急用,欧龙生的室

友说只有400元,那人就拿着400元钱上楼了,说一会儿就下来还钱。“最后等了半天也没见到人影。”

欧龙生告诉记者,随后他陪室友去报了警,警卫室的工作人员说,这样的事太多了,一天能接好多起,很多都是被“老乡”坑了。警卫室的工作人员提醒,一定要警惕陌生人,对主动上前套近乎的“老乡”更要提高警惕。

### 防过分热情

## 主动嘘寒问暖让人难以拒绝

**手段:**推销人员主动对新生“嘘寒问暖”,叮嘱一些生活、学习中的注意事项,拉近与新生的距离。在取得新生的信任后,推销人员就会向他们推销商品。

大学生新生入学后,都要有一段适应时间。各商家也抓住这个机会,主动对新生“嘘寒问暖、关爱有加”。推销者主动走进宿舍,对新生叮嘱一些生活、学习中的注意事项,拉近与新生的距离,在取得新生的信任后,推销者就会显现出真正的目的:推销产品。不少涉世未深的大学新生碍于情面,便“不得不”购买他们推销的商品。

欧龙生回忆,当时有几个学长去寝室看他们,嘘寒问暖,还表示有什么困难尽管去找学长,他们一定尽量帮忙。聊了10多分钟后,学长们告诉欧龙生,大学期间一定要好好学习英语,他们刚好认识一个英语培训班的负责人,报名时可以优惠。最后欧龙生花了120元钱报了培训班。“最后才知道,培训班根本就没有用。”

欧龙生说,新生在面对“热心人”的推销时,一定要有自己的主见。