

中考没结束预科班就抢人

到底给孩子报不报,家长看法不一

本报6月12日讯(记者 贺莹莹 见习记者 陈兰兰)

12日,记者采访发现在各个中考考点门口,虽然中考还没有结束,各个高中预科班已经瞄准这个最佳时机,纷纷在考点外散发传单,招收高中预科班学生。

“在考场外等孩子,不一会就收到了十多张宣传传单。”王女士说。上午九时许,记者在德州二中考点看到,部分高中预科班已经将条幅拉好,有的还摆出椅子准备“打持久战”。负责招生的工作人员各自抱着一沓五花八门的宣传传单,发给陪考的家长。记者注意到,这些宣传传单页大多数是高中科目预习,基本为数学、英语、物理、化学。

支持方

“高中三年还是要苦一下,现在不能放松。虽然之前准备考试很辛苦,但是如果暑假不抓紧,上了高中可能就要落下,再追怕来不及。”在一中考点外陪考的李先生说。

很多家长表示,自己没有时间照顾孩子,给孩子找个辅导班是比较省心的方法。市民王女士说,她准备让孩子休息几天,然后就去辅导班上课。平时家里人都忙着上班,很少有精力管孩子。如果暑假任由孩子自己玩,开学就很难收心。记者从德兴路上一家辅导班了解到,来报名的学生家长半数以上都是因为没有时间管孩子,才选择参加辅导班。

“我们辅导班都是根据孩子的中考成绩制定学习课程的,所以要7月3日中考成绩公布后才可以报名,如果家长没空管理孩子,可以让孩子在我们这里复习。”文化路一辅导班工作人员介绍。

反对方

家长孙先生认为,孩子刚刚经过竞争激烈的中考,考试结束后应该好好放松一下,家长不应该再给孩子施加压力。“我同事有的已经给他孩子报了高一的‘预科班’,其中包括数学、化学和英语三门课程。我会先让儿子痛痛快快地玩一阵再说。”

“我会征求孩子的意见,可以将长长的假期分割成几个阶段。”家长刘女士说,现在孩子正处于青春期,叛逆的心理比较严重,万一将学习强迫给他,担心会产生负面的效果,不要将成绩作为评价孩子的唯一标准。

德州五中的李老师说,她的孩子去年参加中考,中考结束她女儿参加了辅导班。但是她认为如果孩子自律性比较强,完全可以自己在家预习,没必要花这部分钱。

拿数码产品 犒劳毕业生

本报6月12日讯(记者 张潇然) 随着高考的结束,很多家长打算犒劳下自己的孩子。12日,记者采访发现,手机、相机、电脑等数码产品就受到了很多学生的青睐,商家也借此大力促销,纷纷在产品上大幅优惠折扣来吸引学生的注意。

“高考结束又赶上端午节,很多家长都带着孩子来买手机。”德百手机柜台的一位销售员说。在电脑卖场区域,两位学生家长带着孩子来买电脑,“听说她高考考得不错,以前也说好了,上了大学就给她买笔记本,这不正好趁着端午节促销,就过来了。”市民韩女士说。

三联家电、苏宁电器、国美电器等多家卖场都在搞数码产品促销。解放中大道的一家手机卖场的销售员说,很多来买手机的客户都是高考毕业生的家长,都在为孩子上大学而挑选手机。

三联家电的经理庚先生说,电子类产品的销售高峰期都在节假日,而今年端午节又恰好赶上高考刚刚结束,所以来买数码产品的学生和家还会出现增长趋势。一些网上口碑良好、热门的手机品牌、电脑型号将会出现热销情况,这种情况将会持续到9月份。

青少年占旅游人群五成左右

暑期升学游骤然升温

本报6月12日讯(记者 刘振 通讯员 曹燕) 12日,记者了解到,端午小长假期间,学生流为主的升学游开始升温,近郊游、自驾游仍是当下热门。

中高考结束后升学游开始升温,不少旅行社瞅准商机,开始将消费人群瞄准青少年。“端午期间光学生就占了将近一

半,目前青少年占到旅游市场5成左右。”德州观光假日旅行社相关负责人程女士称,随着中高考结束,暑期临近,青少年人群在旅游市场的比重越来越大,预计七月初将达到高峰,到时各大旅行社将会全面推出夏令营等旅游形式,今年还增加了白洋淀、石家庄等新线路。

记者了解到,由于端午假期只有三天,从游客构成上看,多集中在省内17市和北京、河北、河南、江苏等德州周边地区。来自济南、聊城、滨州、泰安等城市游客占了近八成,近郊游、短线游成为主打路线。六月份正是大批果蔬成熟的季节,甜瓜、西瓜、黄瓜、西红柿、辣椒等迎来了采摘时节,齐

河县祝阿镇现代农业果蔬采摘园、和乐果蔬采摘园、金鲁班有机农业科技示范园等农业示范园吸引了大批游客。

据了解,端午期间,北方云台山、北京、济南南部山区仍是出游热门地点,多家旅行社负责人称,南方主要走散客,北方多是团队。

东风标致用户集结号 新老客户荐面礼

东风标致德州天狮标致4S店厚礼款待老客户长期的支持和新客户对品牌的厚爱,特送上夏季冰爽大礼,为这个酷夏全面降温,6月1日—6月30日,老客户介绍新客户购买东风标致全系任意车型(以DMS系统交付申报为准),老客户将获得1000元油卡,新客户更可享受店内最高优惠,荐车有好礼,购车更超值。 详询:0534-2219206



关于活动执行的问答

Q1: 推荐欲购东风标致车辆的潜在客户时间只能在6月1日-6月30日期间吗? 7月1日再推荐可以吗?

A1: 不可以,7月1日该活动已经结束了。

Q2: 被推荐人交车的时间也必须必须在6月30日前吗?

A2: 不是,被推荐人购买东风标致车辆的开票日期在6月30日前即可被认定为成功推荐购买。

Q3: 在2013年6月1日-2013年6月30日之间,购东风标致车辆的车主再推荐新客户成功购买东风标致车辆,能

不能享受本次活动的奖励?

A3: 可以享受。

Q4: 2013年6月30日之前下订单的车主因为各种原因未能提车,那还会被界定为成功推荐吗?

A4: 不能,因为推荐日期于6月30日截止。但是,如果被推荐人购买东风标致车辆的开票日期在6月30日前,即可被认为是成功推荐。

Q5: 如果有两位或两位以上的老客户推荐同一位客户成功购买东风标致车辆,奖励哪位呢?

A5: 将奖励最先在特约商登记的那位老客户。另外,DMS的备注栏内只能输入一名老车手的车架号。

车型介绍:德州天狮标致4S店主营东风标致品牌,旗下车型主要包括:东风标致207、东风标致307、东风标致308、东风标致408、东风标致508、东风标致3008都是目前市面上比较畅销的车型,本月14-16日,将在夏津县委西公园广场开展厂家签售会活动,全系均以全年最低价清仓。市区展厅内同步开展。

德州天狮汽车销售服务有限公司

地址:德州市经济开发区晶华路与天衢路交汇处南100米路东 咨询热线:0534-2219206

致者荐致 大油可为

东风标致十周年老带新感恩回馈活动

6月14-16日与您相约夏津县委西公园广场, 厂家签售会, 全年最低价, 207等车型清仓甩卖。 展厅签售会同步进行…… 抢购热线: 0534-2219206

东风标致 PEUGEOT MOTION & EMOTION

207 307 308 408 508 3008

德州天狮汽车销售服务有限公司

地址:德州市经济开发区晶华路与天衢路交汇处南100米路东 销售热线: 0534-2219206 服务热线: 0534-2219307